INDUSTRIEPOLITISCHE PROBLEME IM MODERNEN ENGLAND

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Wirtschaftlichen Staatswissenschaften (rer. pol.) bei der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau

vorgelegt von

WILLY WITTE

Diplom-Volkswirt

1930

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Gedruckt mit Genehmigung der Rechts- und
Staatswissenschaftlichen Fakultät Breslau.

Berichterstatter:

Professor Dr. Karl Bräuer.

Druckerei Emil M. Engel, Wien I. In der Börse

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546319_0194

Inhaltsübersicht.

Seite

Vorwort III
Literatur- und Quellenverzeichnis V

ERSTER TEIL.

1. Kapitel: Die Stellung Englands als Industriestaat in Imperium und Weltwirtschaft und das Problem der Arbeitslosigkeit 1
(Die Abhängigkeit der englischen Wirtschaft vom Export — Gründe für die Einengung der Exportmöglichkeiten — „Enteuropäisierung" der Weltwirtschaft — Neugestaltung der imperialen Beziehungen — Zusammenschlußbestrebungen — Die Industrialisierung der Domanialstaaten — Schutzzollpolitik der Dominions — Die Verschlechterung der Exportbilanz als Ursache der Arbeitslosigkeit — Maßnahmen und Vorschläge zu ihrer Bekämpfung — Die staatliche Arbeitslosenversicherung — Kurz- und Gelegenheitsarbeit)

2. Kapitel: Allgemeine Fragen der inneren industriellen Struktur; das Problem der Kohle 7
(Überindustrialisierung — Rückgang und Umstellung der englischen Landwirtschaft — Die Entwicklung „neuer" Industrien — Das Problem der „sheltered industries" — Geographische Verschiebungen — Wandlungen in der „Black Country" — Die Krisenlage im Kohlenbergbau — Die Schmälerung des Kohlenexports und ihre weltwirtschaftlichen Ursachen — Innere Organisationsmängel im Bergbau — Die Vorschläge der Samuel-Kommission)

3. Kapitel: Die geistigen Grundtendenzen in der industriellen Entwicklung der Nachkriegsjahre 13
(Verschiedenheit von Vor- und Nachkriegsverhältnissen — Entstehung eines neuen Wirtschaftsgeistes — Vordringen des Organisationsgedankens und kollektivistischer Ideen — Eigenart der Entwicklung in England im Vergleich zum Kontinent — Privates Gewinnstreben und Dienst am Ganzen — Einfluß der neuen Ideen auf verschiedene Gebiete des industriellen Lebens — Neugestaltung des Verhältnisses von Staat und Wirtschaft — Die Entwicklung der Zollgesetzgebung — England, Europa und Empire — Grenzen der wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung — Das Kompromiß zwischen Individualismus und Kollektivismus)

ZWEITER TEIL.

4. Kapitel: Das Konzentrations- und Monopolproblem 19
(Die traditionelle Abneigung gegen industrielle Zusammenschlüsse in England und ihre Überwindung — Die Gründe für den Umschwung: Kriegswirtschaft und wachsende Produktions-

Seite

einheit — Horizontale und vertikale Konzentration — „Gentlemen's agreements" — Die Gefahren des Monopols — Grenzen monopolistischer Preispolitik — Antitrustgesetzgebung? — Quasi-monopolistische Zusammenschlüsse in einzelnen Industriezweigen — Kunstseidenindustrie — Baumwollspinnerei — Der Seifen- und Glyzerintrust — Die „Imperial Chemical Industries Ltd." — Die Bereifungsindustrie — Preis- und Gewinnpolitik der betrachteten Unternehmen — Vertikale Konzentration in der Stahl- und Eisenindustrie — Die Zementindustrie — Widerstände gegen die Zusammenschlußbewegung in der Wollindustrie und im Kohlenbergbau)

5. Kapitel: Die Frage der Rationalisierung 30
(Wesen und Ziel der Rationalisierung — Englischer Konservativismus und neue Arbeitsmethoden — Durchbrechung der individualistischen Traditionen — Die Organisation der wissenschaftlichen Industrieforschung — Das Problem der Brennstoffverwertung — Das menschliche Element im Produktionsprozeß — Industriepsychologie: Das Industrial Fatigue Research Board und das National Institute of Industrial Psychology — Standardisierung — Die „British Engineering Standards Association" — Grenzen der Standardisierungsmöglichkeiten in der englischen Industrie — Wohlfahrtsmaßnahmen und Leistungssteigerung — Die „Safety First"-Bewegung — Unterrichtswesen und industrielle Praxis — Hemmung der Rationalisierung durch industrielle Organisationsmängel — Die Haltung der Unternehmerschaft)

6. Kapitel: Das Problem des Arbeitsverhältnisses 40
(Die Neuorientierung der englischen Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit — Forderungen der Arbeiterschaft — Die Arbeitskämpfe der Nachkriegsperiode — Die Lage der Bergarbeiter als zentrales Arbeitsproblem — Arbeitsstreitigkeiten und Konjunkturablauf — Verhältnis zwischen Arbeiter- und Unternehmerschaft — Konstitutionalismus der englischen Arbeiterbewegung — Das Streben nach industriellem Frieden — Der Streik im Lichte kollektivistischer Wirtschaftsauffassung — Die Schieds- und Schlichtungsorganisation der englischen Industrie — Das Prinzip der Freiwilligkeit — Industrial Court und Courts of Enquiry — Das System der Whitley-Councils — „Sweated" Industries und Trade Boards — Gewinnbeteiligung von Arbeitern — Welfare: gesetzlich vorgeschriebene und freiwillige Wohlfahrtspflege — Wohlfahrtseinrichtungen als Geschäftsreklame — Die Lohnentwicklung in der Nachkriegszeit — Die Löhne in den „sheltered trades" — Die Löhne der gelernten und der ungelernten Arbeiter — Probleme der Lohnform — Die Arbeitszeitverkürzung in den Nachkriegsjahren — Die Washington Convention — Der Einfluß kollektivistischen Wirtschaftsgeistes auf das Arbeitsverhältnis)

Anhang: Einführung in die Quellen und die Literatur des behandelten Gebietes 55

VORWORT.

In der vorliegenden Arbeit ist versucht worden, neben der in deutscher Sprache erschienenen einschlägigen Literatur in besonders weitem Umfange die englische neuere Literatur heranzuziehen und auszuwerten, um so durch ständige Gegenüberstellung verschiedener Standpunkte und Betrachtungsweisen ein möglichst unabhängiges und objektives Bild der tatsächlichen Lage zu gewinnen. Die im Anhang gegebene kritische Einführung in das benutzte Schrifttum — mit besonderer Berücksichtigung der Werke englischer Autoren — bildet einen wesentlichen Teil der Gesamtdarstellung.

Abgesehen von den aus der verarbeiteten Buch-, Zeitungs- und Zeitschriftenliteratur gewonnenen Aufschlüssen basiert diese Darstellung auf den persönlichen Eindrücken, die ich im Laufe eines zweimonatigen Studienaufenthaltes in England gewann — Eindrücke, die erwuchsen aus Unterhaltungen mit Engländern verschiedensten Standes und Berufes, aus der Besichtigung einer Reihe von Fabriken verschiedener Art, aus aufmerksamer Verfolgung der Tagespresse, kurz aus der Fühlungnahme mit englischem Leben und englischer Lebensauffassung und dem Studium englischer Institutionen. Diese Dinge sind zwar nicht „Material" im streng wissenschaftlichen Sinne, sie lassen sich nicht einzeln aufführen und belegen; trotzdem sind sie in ihrer Gesamtheit für die vorliegende Abhandlung ebenso bedeutsam gewesen wie statistisch-literarische Quellen — bilden sie doch die Grundlage, die allein die Entwicklung einer eigenen, persönlichen Auffassung ermöglicht.

Es sei mir gestattet, an dieser Stelle meinem aufrichtigen Dank für die freundliche und bereitwillige Unterstützung Ausdruck zu geben, die mir von vielen Seiten bei der Vorbereitung dieser Arbeit zuteil geworden ist. Fräulein Professor Dr. Charlotte Leubuscher (Berlin), Herr Professor Dr. Richard Büchner (Zürich) und Professor Smith (Birmingham) haben meine Arbeit durch wertvolle Ratschläge gefördert. Mr. R. Fuller (London) bin ich für die Erlaubnis zur Benutzung der Bibliothek der London School of Economics sowie für liebenswürdige Hilfe bei der Materialsammlung verpflichtet. Für die Erlaubnis zur Besichtigung von Fabriken in England habe ich folgenden Herren und Firmen zu danken: Professor Martineau, Direktor der Firma W. & T. Avery Ltd.

in Smethwick bei Birmingham; Mr. Murray, Direktor der Firma Messrs. Bayliss, Jones & Bayliss in Wolverhampton; der Austin Motor Co., Longbridge bei Birmingham; Cadbury's Schokoladenfabrik, Birmingham; den Ariel-Motorenwerken, Birmingham; endlich Mr. Nixon, Eigentümer einer Porzellanfabrik, Stoke-on-Trent.

Wertvolle Einblicke vermittelte mir ferner eine Führung durch das Home Office Industrial Museum und eine Besichtigung der Ausstellung des Imperial Institute in London; das gleiche gilt von Besichtigungen der Docks und Hafenanlagen in Manchester und Liverpool.

Besonderen Dank schulde ich meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Karl Bräuer (Breslau). Seine stete Anteilnahme war mir durch meine ganze Arbeit hindurch Hilfe und Ansporn.

Willy Witte.

Literatur- und Quellenverzeichnis.

(Eine sachlich geordnete kritische Übersicht über die nachstehend aufgeführte Buchliteratur sowie Hinweise auf Zeitungs- und Zeitschriftenaufsätze bietet die Bibliographie im Anhang.)

Lord Aberconway: The Basic Industries of Great Britain. London 1927. (Ernest Benn.)

Carl Brinkmann: Die britische Arbeiterschaft und das Weltreich. In: Lebensfragen des Britischen Weltreichs. Berlin 1921.

Carl Brinkmann: Imperialismus als Wirtschaftspolitik. In: Die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege. (Festgabe für Lujo Brentano zum 80. Geburtstage; 1. Bd.) München, Leipzig 1925.

A. M. Carr-Saunders and D. Caradog Jones: A Survey of the Social Structure of England and Wales. London 1927.

Walter M. Citrine: Die Gewerkschaftsbewegung Großbritanniens. Amsterdam 1926. (Internationale Gewerkschaftsbibliothek, Heft 2/3; Verlag des Internationalen Gewerkschaftsbundes.)

Joseph Clayton: The Rise and Decline of Socialism in Great Britain; 1884—1924. London 1926. (Faber and Gwyer Ltd.)

G. D. H. Cole: A Short History of the British Working Class Movement, 1789—1927. Vol. 3: 1900—1927. London.

Edgar L. Collis and Major Greenwood: The Health of the Industrial Worker. London 1921.

William Cunningham: The Growth of English Industry and Commerce in Modern Times. In 2 Bänden. 2. Bd.: „Laissez faire", Cambridge 1912.

William Cunningham: The Progress of Capitalism in England. Cambridge 1925. (University Press.)

Ronald C. Davison: The Unemployed. Old Policies and New. London 1929.

Wilhelm Dibelius: England. 1. Halbband; Leipzig-Berlin 1923. (Deutsche Verlagsanstalt, Stuttgart.)

Lionel D. Edie: Current Social and Industrial Forces. London 1920. (Pitman.)

C. R. Fay: Great Britain from Adam Smith to the Present Day. An economic and social survey. London 1928.

Alan G. B. Fisher: Some Problems of Wages and their Regulation in Great Britain since 1918. London 1926. (P. S. King & Son.)

Patrick Fitzgerald: Industrial Combination in England. 2. Auflage. London 1927. (Pitman.)

Arthur Gleason: What the Workers Want. A Study of British Labour. New York 1920.

George A. Greenwood: England To-day. A social study of our time. London 1922.

L. Haden Guest: The New British Empire. London 1929. (J. Murray.)

S. S. Hammersley: Industrial Leadership. London 1925.

J. L. Hammond and Barbara Hammond: The Rise of Modern Industry. 3. Auflage 1927. (Methuen & Co.)

Alfred Hettner: Englands Weltherrschaft und der Krieg. Leipzig-Berlin 1915.
Francis W. Hirst: Safeguarding and Protection. London 1926. (R. Cobden-Sanderson.)
John Maynard Keynes: The End of Laissez-faire. 2. Auflage. London 1926. (Hogarth Press.)
Rudolf Kircher: Wie's die Engländer machen. Frankfurt 1929.
L. C. A. Knowles: The Economic Development of the British Overseas Empire. London 1924. (G. Routledge & Sons.)
— Labour and Industry. A Series of Lectures. Manchester 1920. (Longmans, Green & Co.)
Adolf Lenz: Der Wirtschaftskampf der Völker und seine internationale Regelung. Stuttgart 1920.
Charlotte Leubuscher: Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege. Jena 1927. (Gustav Fischer.)
Hermann Levy: Die englische Wirtschaft. In: Handbuch der Englandkunde, 2. Teil; Frankfurt 1929. (Diesterweg.)
Hermann Levy: Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie. 2., völlig neu bearbeitete Auflage, Jena 1927. (Gustav Fischer.)
Hermann Levy: Die Grundlagen der Weltwirtschaft. Leipzig-Berlin 1924. (B. G. Teubner.)
Hermann Levy: Der Weltmarkt 1913 und heute. Leipzig-Berlin 1926. (Teubner.)
Evans Lewin: The resources of the Empire and their development. London 1924.
C. M. Lloyd: Trade Unionism. 3. Auflage. London 1928.
A. Losowsky: Der Kongreß der englischen Gewerkschaften in Scarborough. Berlin 1925. (Führer-Verlag.)
Chas. W. Macara: Modern Industrial Tendencies. Manchester 1926.
Lynden Macassey: Labour Policy — False and True. London 1922. (Thornton Butterworth.)
Chester Martin: Empire and Commonwealth. Oxford 1929.
Walter Meakin: The New Industrial Revolution. London 1928. (Victor Gollancz.)
Henry A. Mess: Industrial Tyneside. A Social Survey. London 1928.
Alfred Mond (Lord Melchett): Industry and Politics. London 1927. (Macmillan & Co.)
Felix Morley: Unemployment Relief in Great Britain. A Study in State Socialism. London 1924.
Wilhelm Müller: Englands Industrie am Scheidewege. Berlin 1928. (V. D. I.-Verlag.)
Erich Obst: England, Europa und die Welt. Berlin 1927. (Kurt Vowinckel-Verlag.)
Charles W. Pipkins: The Idea of Social Justice. A Study of Legislation and Administration and the Labour Movement in England and France between 1900 and 1926. New York 1927.
Frank Plachy: Britain's Economic Plight. London 1926. (Ernest Benn.)
Robert M. Rayner: The Story of Trade Unionism. London 1929.
J. Morgan Rees: Trusts in British Industry 1914—1921. A Study of Recent Developments in Business Organisation. London 1922. (King.)
Alfred Robbins: Britain Looks Forward. London 1927.
J. W. F. Rowe: Wages in Practice and Theory. London 1928.
B. F. Shields: The Evolution of Industrial Organization. London 1928. (Pitman.)
Leo Trotzki: Wohin treibt England? Berlin 1925.

K. Walter: Agricultural Co-operation in the British Empire. London 1925. (Routledge.)
Herbert George Wells: The Open Conspiracy. Blue Prints For A World Revolution. London 1928. (Victor Gollancz.)
D. J. Williams: Capitalist Combination in the Coal Industry. London 1924. (Labour Publishing Co. Ltd.)
Gertrude Williams: Social Aspects of Industrial Problems. London 1923. (King.)
T. Worswick: The Economic Resources of the Empire. A Series of Lectures. London 1927.

Quellenliteratur:

Die sieben Bände des Balfourberichts, herausgegeben vom „(Balfour) Committee on Industry and Trade", veröffentlicht durch H. M. Stationery Office:

1. Survey of Overseas Markets. London 1925.
2. Survey of Industrial Relations. London 1926.
3. Factors in Industrial and Commercial Efficiency. London 1927.
4. Further Factors in Industrial and Commercial Efficiency. London 1928.
5. Survey of Metal Industries. London 1928.
6. Survey of Textile Industries. London 1928.
7. Final Report of the Committee on Industry and Trade. London 1929.

Ferner:

Report of the Royal Commission on the Coal Industry (1925). London 1926. (H. M. Stationery Office.)
Britain's Industrial Future. Being the Report of the Liberal Industrial Enquiry. London 1928. (Ernest Benn.)
Problems of Labour and Industry in Great Britain, France and Italy. Report of the European Commission of the National Industrial Conference Board. Boston (Mass.) 1919.
Statistical Abstract for the United Kingdom for each of the years from 1913—1927. Herausgegeben vom Board of Trade zusammen mit dem Ministry of Labour und den Registrars-General. 72. Nummer. London 1929. (Stationery Office.)
The Labour Year Book 1928. (Herausgegeben vom General Council of the T. U. C. und der National Executive of the Labour Party.)
The Statesman's Year-Book 1929. Herausgegeben von M. Epstein. London 1929. (Macmillan.)
Reports of the Chief Inspector of Factories and Workshops. (Stationery Office.)
Reports of the Ministry of Labour.
Reports of the Privy Council for Scientific and Industrial Research.
Reports of the Industrial Fatigue Research Board. (Stationery Office.)
Die vom Home Office herausgegebenen „Safety Pamphlets" und „Welfare Pamphlets".
The Ministry of Labour Gazette.

Auf vorstehendes Literaturverzeichnis wird in den Fußnoten des Textes sowie in der Bibliographie im Anhang in der Weise Bezug genommen, daß nur jeweils Verfasser, Titel und Seite des betreffenden Werkes zitiert werden, ohne Angabe von Erscheinungsort und -jahr. Der „Final Report of the Committee on Industry and Trade" London 1929, wird im folgenden kurz als „Final Report" zitiert.

ERSTER TEIL.

I. KAPITEL.

Die Stellung Englands als Industriestaat in Imperium und Weltwirtschaft und das Problem der Arbeitslosigkeit.

Für jede Betrachtung englischer Industrieprobleme muß die Tatsache der völligen Abhängigkeit der englischen Wirtschaft vom Export den Ausgangspunkt bilden. Der größere Teil der zur Ernährung der englischen Bevölkerung erforderlichen Nahrungsmittel (vier Fünftel des verbrauchten Weizens und Mehls, drei Fünftel des verbrauchten Fleisches) sowie die meisten von der Industrie benötigten Rohstoffe (mit Ausnahme der Kohle) müssen aus dem Ausland oder aus den englischen Tochterstaaten eingeführt werden. Diese Importe — i. J. 1927 belief sich ihr Wert auf fast 800 Millionen Pfund[1] — werden, abgesehen von Schiffahrtsleistungen und Erträgen aus ausländischen Anlagen, die die sogenannte „unsichtbare Ausfuhr" der englischen Handelsbilanz bilden, durch Ausfuhr von Fertigerzeugnissen der englischen Industrie bezahlt. Jede Veränderung der Exportsituation muß daher den Wirtschaftsorganismus Englands tiefgreifend beeinflussen. So haben denn auch die Schwierigkeiten, mit denen die englische Industrie heute zu kämpfen hat, ihren Ursprung in der Einengung der Absatzmöglichkeiten, die für die weltwirtschaftliche Lage der Nachkriegszeit charakteristisch ist.

Die Verringerung in der Aufnahmefähigkeit der von England beschickten Absatzmärkte ist von einer ganzen Reihe von Gründen bedingt: Das Sinken der Kaufkraft einer Anzahl von Ländern infolge der durch den Krieg erlittenen wirtschaftlichen Verluste und die damit zusammenhängende Einschränkung des Bedarfs, die nationalen Prestigegründen entspringende Autarkiepolitik einzelner junger Staaten, die Verringerung des Welthandelsvolumens als Folge der weltwirtschaftlichen Desorganisation des Krieges, die — durch die Absperrungsmaßnahmen des Krieges geförderte — Industrialisierung überseeischer Rohstoffländer — alle diese Erscheinungen bilden Hemmnisse für den englischen Export. Weiter erschwert wird für die englische Industrie die Lage durch den — politischen Verhältnissen zuzuschreibenden —

[1] Vgl. Final Report, S. 8.

Verlust des chinesischen und russischen Marktes sowie durch die verschärfte Konkurrenz der kriegsverarmten Industrieländer des Kontinents, die durch Druck auf die Löhne und Rationalisierung ihrer Organisation, z. T. auch durch Ausnützung von Valutadifferenzen, zu niedrigen Preisen zu produzieren imstande sind. Auch die Hauptkonkurrenten in Übersee, Japan und die U. S. A., deren industrielle Entwicklung im Kriege durch die Lostrennung von der europäischen Wirtschaft einen Stimulus von ungeahnter Stärke erhalten hatte, tun dem englischen Export weit mehr Abbruch als früher. Eine besondere Belastung bildet in der Eisen- und Stahlindustrie der starke Überschuß an Produktionskapazität, eine Folge der unter dem Druck des Kriegsbedarfs vorgenommenen Ausweitung des Produktionsapparates.

Unter den aufgezählten ökonomischen Folgeerscheinungen des Krieges am bedeutsamsten — weil nicht mehr rückgängig zu machende weltwirtschaftliche Strukturwandlung — ist die industrielle Expansion überseeischer Länder, die früher nur als Rohstoff- und Nahrungsmittellieferanten auftraten. Die Weltwirtschaft zeigt — wie H. Levy es ausdrückt — eine Enteuropäisierungstendenz. Der Anteil Europas am Welthandel fiel von 1913 bis 1927 von 62 auf 52%[1]. England, das als „the world's workshop", als „Zentrale des Veredlungsverkehrs" (Wilhelm Müller) mehr als irgend ein anderes Land in die Weltwirtschaft verflochten erscheint, muß von dieser Entwicklung am stärksten in Mitleidenschaft gezogen werden. Das umsomehr, als Englands eigene Tochterstaaten führend auf dem Wege zur Emanzipation von der englischen Industrie vorangehen.

Die industrielle Verselbständigung der englischen Domanialstaaten spielt eine entscheidende Rolle bei der Neuregelung des Verhältnisses zwischen Mutterland und Tochterländern. Es ist für eine Betrachtung englischer Wirtschaftsfragen von größter Bedeutung, die auf diesem Gebiet vor sich gehenden Umgestaltungen ständig im Auge zu behalten. Weder die kulturell-geistige noch auch die materiell-wirtschaftliche Struktur Englands ist in ihrer Gesamtheit zu verstehen ohne dauernde Berücksichtigung der imperialen Beziehungen. Der Aufbau der englischen Exportindustrie zeigt deutlich die Einstellung auf die Weite, den Reichtum, die Aufnahmefähigkeit des Imperialreichs. Das riesige Empire bildet den nicht wegzudenkenden Hintergrund für die ganze Fülle industriellen Lebens, die sich auf dem engen Raum des Mutterlandes konzentriert. Als letztes der großen feudalen Kolonialreiche zeigt das britische Empire auch heute noch Merkmale einer weltwirtschaftlichen Aristokratie[2]. Jedoch tritt im Verhältnis der einzelnen Teile des Imperiums zum Mutterlande das wirtschaftsaristokratische Moment immer mehr zurück — und das ist das bedeutsam Neue — gegenüber einer an Stärke zunehmenden Tendenz zur Demokratisierung. Die Resultate einer

[1] Vgl. Final Report, S. 3.

[2] Des Näheren führt diesen Gedanken aus Carl Brinkmann in „Imperialismus als Wirtschaftspolitik"; vgl. S. 97 ff.

auf immer größere Selbständigkeit der kolonialen Tochterstaaten abzielenden Entwicklung fanden klaren Ausdruck auf der letzten der großen Reichskonferenzen i. J. 1926, auf der die veränderten Beziehungen zwischen Dominions und Mutterland offiziell eine neue Formulierung erhielten[1]. So tiefgreifend ist die Wandlung, daß Haden Guest von der Tagung der genannten Konferenz ab das Bestehen eines „neuen britischen Weltreichs" datiert[2]. Das aristokratische Herrschaftsprinzip ist endgültig abgelöst worden von dem Grundsatz völliger Gleichberechtigung und Autonomie der Dominions.

Die zunehmende Lockerung der imperialen Bindungen ruft in England eine Reihe von Bestrebungen auf den Plan, die eine Festigung des Zusammenhalts zwischen den einzelnen Teilen des Empire zum Ziele haben. In diesem Sinne wirkt das Imperial Economic Committee, dessen Exekutivorgan, das Empire Marketing Board, seit 1926 eine Hebung des interimperialen Handels zu erreichen sucht. Der Aufrechterhaltung eines engen Kontaktes zwischen Kolonialstaaten und Mutterland dient das Imperial Institute, dessen ständige Ausstellung in London einen starken Eindruck von der Ausdehnung und dem Materialreichtum des Weltreiches vermittelt. Annäherung und Verständigung der Mitglieder des Empire erstrebt auch die eigenartige „Round Table"-Organisation, deren Veröffentlichungen als Spiegel der gesamten imperialen Politik und Wirtschaft eine Grundlage für die Klärung und Beilegung von Differenzen bieten[3]. Die British Empire Union propagiert die Idee des „self-sufficient Empire", der imperialen Autarkie. Der Gedanke eines autark in sich selbst ruhenden, im Innern freihändlerischen, nur nach außen hin durch Zölle abgeschlossenen britischen Überstaates hat von jeder in England auf weite Kreise eine starke Wirkung ausgeübt; die „Greater Britain"-Bewegung legt davon Zeugnis ab. Jedoch wird eine Verwirklichung dieses — an sich gewiß bestechenden — Zieles durch den tatsächlichen Gang der weltwirtschaftlichen Entwicklung heute mehr denn je unmöglich gemacht; denn diese Entwicklung ist disintegrierender Natur; sie zielt auf immer stärkere ökonomische Loslösung der Tochterstaaten vom Mutterland. Die Industrialisierung der Kolonialländer schafft ein Konkurrenzverhältnis zwischen den in Übersee neu entstehenden und den alteingesessenen englischen Industrien. Das gilt für Kanada, das seiner steigenden Urproduktion weiterverarbeitende Industrien angliedert (Papier-, Eisen-, Stahl-, Holzindustrie), mit dem Erfolg, daß sich i. J. 1923/24 seine Ausfuhr gegenüber 1912/13 ungefähr verdreifacht hatte, für Südafrika (Förderung der Eigenproduktion durch Erzeugerprämien) ebenso wie für Indien, wo im Brennpunkt des Interesses die Textilindustrie steht, deren rasches Aufblühen eine ernste

---

[1] Vgl. The Round Table, Nr. 66, März 1927: „The Imperial Conference".
[2] Vgl. L. Haden Guest: „The New British Empire", 1. Kapitel.
[3] Jedes Heft der Zeitschrift „Round Table" enthält einen knappen Überblick über Aufbau und Ziele dieser beachtenswerten, weil prinzipiell — vgl. die Symbolik des Namens! — überparteilichen Organisation.

Bedrohung für Lancashire bedeutet. Selbst in Australien, wo infolge der Schwierigkeiten der Arbeiterbeschaffung der Boden für industrielle Entwicklung ungünstig ist, zeigen die Eisen- und Stahlindustrie und der landwirtschaftliche Maschinenbau expansive Tendenzen[1]. Alle diese werdenden Industrien haben gegenüber denen des Mutterlandes den Vorteil des günstigeren Standortes; sie liegen unmittelbar am Rohstoff und können überdies z. T. mit geringeren Arbeitslöhnen rechnen. Trotzdem drängt die Furcht vor dem Wettbewerb gerade der englischen Industrie die Domanialstaaten zu schutzzöllnerischen Maßnahmen. „Wenn es je eine Zeit gab, in der die Zolltarife des britischen Imperiums von London aus ... im Interesse des Mutterlandes festgesetzt werden konnten, so ist diese Zeit längst vorbei."[2] Die Welle des Protektionismus, die in der Nachkriegszeit durch die Weltwirtschaft läuft, erfaßt auch die britischen Dominions, deren durchweg schutzzöllnerische Tarife trotz der bestehenden Präferenzierung die Industrien des Mutterlandes schwer treffen — und treffen sollen. Die Bedeutung dieser Tatsache wird klar, wenn man bedenkt, daß — obwohl der Export Englands nach außerkolonialen Gebieten auch heute noch den nach dem Empire übersteigt — doch zwischen 40 und 45% der englischen Gesamtausfuhr imperialen Märkten zufließen.

Wenn auch — wie der Wirtschaftsbericht der liberalen Partei betont — eine Erschütterung oder mindestens eine Bedrohung der industriellen Suprematie Englands schon lange vor dem Kriege deutlich fühlbar war, so zeigt die vorstehende Darstellung doch, daß es der Krieg war, der die Stellung der englischen Exportindustrie in Weltwirtschaft und Empire entscheidend veränderte. Die heutige wirtschaftliche Lage Englands gemahnt in vieler Beziehung an die Verhältnisse nach Aufhebung der napoleonischen Kontinentalsperre[3]. Die englische Industrie macht eine Absatzkrise durch. Steigende Einfuhr und sinkende Fabrikatausfuhr ergeben eine erhebliche Verschlechterung der englischen Exportbilanz. Hier — in dem durch die eben skizzierten weltwirtschaftlichen Umgruppierungen verursachten Rückgang des Exports — liegt die Ursache der Erscheinung, die heute in der englischen Öffentlichkeit als das brennendste industrielle Problem empfunden wird, der Arbeitslosigkeit. Die unablässige Erörterung dieses Problems in der englischen Presse zeigt am deutlichsten, wie sehr seine Bedeutung in das Bewußtsein der Allgemeinheit eingedrungen ist — wurde doch sogar der letzte Wahlkampf in England im Mai 1929 von einer der drei großen Parteien mit dem Schlagwort „We Can Conquer Unemployment" geführt[4].

[1] Vgl. hierzu Wilh. Müller: „Englands Industrie am Scheidewege", Abschnitt „Empire-Gedanke und Autarkie als Lösungsversuch der wirtschaftlichen Schwierigkeiten".

[2] Vgl. Final Report, S. 22.

[3] Diese historische Paralelle wird durchgeführt bei H. Levy: „Der Weltmarkt 1913 und heute", 1. Abschnitt, ferner bei Charlotte Leubuscher: „Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik nach dem Kriege" und bei Alfred Mond: „Industry and Politics", Introduction.

[4] Vgl. die gleichnamige Schrift von Lloyd George, dem liberalen Parteiführer, London 1929, bei Cassell.

Die Nachkriegsveränderungen in der weltwirtschaftlichen Situation sind — wie dargetan — nicht als vorübergehende Erscheinungen anzusprechen; sie sind etwas Definitives. Das bedeutet, daß die von ihnen verursachte englische Arbeitslosigkeit struktureller, nicht konjunktureller Natur ist. Der strukturelle Charakter zeigt sich schon in der Stetigkeit, mit der die Arbeitslosenziffer sich über einer bestimmten Grenze hält: seit 8 Jahren hat die Zahl der eingetragenen Arbeitslosen — von einer unbedeutenden kurzen Unterbrechung abgesehen — eine Million nicht unterschritten, während sie gelegentlich durch konjunkturelle Einflüsse bis über zwei Millionen hinaufgetrieben wurde. Nachdem im Kriege und auch noch in den beiden Jahren der Nachkriegskonjunktur die Arbeitslosenziffer eine sehr niedrige war — im Kriege hielt sie sich im Wesentlichen unter 1%! —, brachte das Depressionsjahr 1921 einen Jahresdurchschnitt von 15,3%. Seither ist nur in seltenen Fällen die Ziffer unter 10% gesunken. Der Hauptanteil an dieser Ziffer — mehr als die Hälfte — entfällt (was ja in Anbetracht der weltwirtschaftlichen Ursachen der Arbeitslosigkeit nur natürlich erscheint) auf die fünf großen Exportgruppen: Eisen und Stahl, Maschinenbau, Kohle, Wolle und Baumwolle. Der Arbeitslosenprozentsatz in diesen Industriezweigen betrug 1924/25 19% gegenüber 9% in anderen Zweigen[1].

Die Erkenntnis des strukturellen Charakters der englischen Arbeitslosigkeit ist wichtig im Hinblick auf die zur Behebung der Arbeitslosigkeit und zur Milderung der durch sie entstehenden Not zu treffenden Maßnahmen. Maßregeln, die bei einem temporären, konjunkturellen Steigen der Arbeitslosenziffer von vorzüglicher Wirksamkeit sein können, sind für eine Bekämpfung struktureller Arbeitslosigkeit unzureichend. Die Notwendigkeit, einer Lösung des Arbeitslosenproblems näherzukommen, erscheint umso größer und dringlicher, als die jährliche Bevölkerungszunahme — für Großbritannien und Nordirland beträgt sie etwa 300.000 Personen — ständig im Sinne einer weiteren Erhöhung der Arbeitslosigkeit wirkt. Nur dann, wenn sie bei den — strukturellen — Ursachen ansetzt, kann eine Bekämpfungsaktion von nachhaltiger Wirkung sein; Maßnahmen auf weite Sicht sind hier erforderlich. Ihr Ziel muß auf der einen Seite Beschaffung vermehrter Arbeitsgelegenheit durch Belebung der Exporttätigkeit, auf der anderen Seite Eliminierung des überschüssigen Arbeitsangebots sein. Dem erstgenannten Ziel sollten die in der „Trade Facilities Act" und im „Export Credits Scheme" vorgesehenen staatlichen Subventionierungen industrieller Unternehmungen sowie die Unterstützung von im öffentlichen Interesse liegenden Arbeiten durch das „Unemployment Grants Committee" dienen. Als weiteres Mittel der Arbeitsbeschaffung gewinnt — neben der inneren Kolonisation auf Grund der Small Holdings Acts — die Umsiedlung von Arbeitern aus Distrikten mit starker Arbeitslosigkeit in Gebiete größerer industrieller Prosperität (d. h. in der Haupt-

[1] Vgl. The Labour Year Book 1928, S. 170 ff, Abschnitt „British Economic Conditions".

sache nach dem Süden und den Midlands) Bedeutung. Die Durchführung derartiger Umsiedlungen obliegt dem „Industrial Transference Board". Dem zweiten Ziel — Wegleitung des Überschusses an Arbeitskräften — dient die planmäßige Förderung der imperialen Auswanderung auf Grund des „Empire Settlement Scheme".[1] Doch ist die Wirkungsmöglichkeit derartiger Maßnahmen stark beschränkt durch die Einwanderungspolitik der imperialen Tochterstaaten.[2]

Ein bemerkenswerter Vorschlag zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wurde von Sir Alfred Mond (jetzt Lord Melchett), dem Leiter der „Imperial Chemical Industries Ltd.", gemacht.[3] Mond will zum Zweck der Wirtschaftsbelebung einem Unternehmer, der sich zur Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte bereit erklärt, einen Teil (75%) der diesen Arbeitern im Falle der Beschäftigungslosigkeit zustehenden Arbeitslosenversicherungsbeträge zuwenden, um ihm eine Produktionserweiterung zu erleichtern. Es stehen diesem Plan in der Praxis jedoch schwere Bedenken entgegen, so daß es zu praktischen Versuchen im Sinne des Mondschen Vorschlages nicht gekommen ist.[4]

Unter den Maßnahmen zur Milderung der durch die Arbeitslosigkeit geschaffenen Notlage vieler Arbeiter steht an erster Stelle die staatliche Arbeitslosenversicherung. Sie ist in ihrer heutigen Form das Ergebnis einer langen, schon vor dem Kriege beginnenden Entwicklung. Was für viele englische Institutionen charakteristisch ist, das gilt auch von der Organisation der Arbeitslosenversicherung: Sie ist nicht ein aus einem Guß entstandenes, in allen Einzelheiten vorher starr festgelegtes Reformwerk; der ursprüngliche Entwurf hat vielmehr durch viele kleine Abänderungen, durch von Fall zu Fall vorgenommene Erweiterungen, durch ständiges Anpassen an die wechselnden Verhältnisse seine heutige Gestalt erlangt. Die Entwicklung setzte 1911 mit der National Insurance Act ein, die jedoch nur wenige Industriezweige erfaßte. Im Laufe des Krieges wurde der Geltungsbereich der Versicherungsgesetze erweitert. Nach dem Kriege, i. J. 1920, erfolgte dann die Annahme der neuen Unemployment Insurance Act, durch die das ganze Arbeitslosenversicherungswesen auf eine neue Grundlage gestellt wurde. Mit Ausnahme der Landarbeiterschaft und der in häuslichen Diensten Beschäftigten wurden alle Handarbeiter sowie Kopfarbeiter bis zu einer Einkommenshöhe von 250 Pfund pro Jahr in den Kreis der Versicherungspflichtigen einbezogen. Das Gesetz von 1920 hat in den darauf folgenden Jahren eine große Zahl von Änderungen erfahren;[5] überblickt man den Gesamt-

[1] Auf die mögliche Gefährdung der industriellen Leistungsfähigkeit durch relativ starke Auswanderung von Qualitätsarbeitern weist N. Hansen hin in einem Aufsatz: „Englische und deutsche industrielle Qualitätsarbeiterverluste durch Auswanderung 1923/24". In „Weltwirtschaft", Jahrg. 13, Heft 6.

[2] Vgl. Final Report, S. 237 f.

[3] Vgl. A. Mond: „Industry and Politics", Abschnitt: „The Unemployment Problem".

[4] Vgl. Final Report, S. 136 f.

[5] Einzelheiten bringt „Survey of Industrial Relations", S. 228 ff.

verlauf dieser Entwicklung, so ergibt sich als ihre Grundtendenz: Ständige Erhöhung der an die Arbeitslosen gezahlten Versicherungsbeträge, Verlängerung der Anspruchsfristen und Erweiterung der versicherten Personenkreise.

Die Abwicklung des Versicherungsgeschäftes liegt — gleichzeitig mit der Arbeitsvermittlung — in den Händen der „Employment Exchanges", denen auch im Zusammenhang mit der Registrierung der arbeitslosen Personen ein wichtiger Teil der statistischen Erfassung der Arbeitslosigkeit obliegt.

Die staatliche Arbeitslosenversicherung wird ergänzt durch die Versicherungseinrichtungen der Gewerkschaften und durch die Tätigkeit der Armenunterstützung, deren Zuwendungen unabhängig von den Leistungen der staatlichen Organisation erfolgen. — Eine Verringerung der Arbeitswilligkeit hat die Gewährung von Arbeitslosenunterstützung nicht zur Folge gehabt.[1]

Im Zusammenhang mit dem Kampf gegen die Arbeitslosigkeit finden in England die akzessorischen Fragen der Kurzarbeit und der Gelegenheitsarbeit die ihnen gebührende Beachtung. Besonders die Bekämpfung der weitverbreiteten Gelegenheitsarbeit — „decasualisation" — bildet in England ein bedeutsames Problem, dessen Lösung zwar in Angriff genommen, aber noch keineswegs voll erreicht ist.[2]

II. KAPITEL.

Allgemeine Fragen der inneren industriellen Struktur; das Problem der Kohle.

Die ökonomische Struktur Englands ist charakterisiert durch stärkste, ja extreme Industrialisierung. Erscheinungen, wie die im vorigen Kapitel betrachtete strukturelle Arbeitslosigkeit und der Kapazitätsüberschuß verschiedener Industriezweige müssen als Symptome der Überindustrialisierung gedeutet werden. Das Stärkeverhältnis zwischen Industrie und Landwirtschaft erfährt eine stetig fortdauernde Verschiebung zu Ungunsten der Landwirtschaft. Die ohnehin in keiner Weise zureichende eigene Nahrungsmittelbasis wird durch den Rückgang im Anbau von Körnerfrüchten weiter geschmälert. Seit 1870 hat die mit Körnerfrucht bebaute Fläche in Großbritannien um 30%, die mit Wurzel- und Futtergewächsen bebaute um 30 bis 40% abgenommen. Demgegenüber zeigt das ständige Weideland, das 1923 bereits 52,7% des gesamten angebauten Bodens ausmachte, eine Zunahme von 23%.[3] Die Entwick-

[1] Vgl. Final Report, S. 134; von symptomatischer Bedeutung erscheint auch eine Notiz im „Manchester Guardian Weekly" vom 12. April 1929: „Hunting for Work".

[2] Vgl. Final Report, S. 138 ff.

[3] Vgl. Ch. Leubuscher: „Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege", 2. Kapitel, 1, 2, d.

lung bringt also neben einem Rückgang auch eine Umstellung der englischen Landwirtschaft: die Ackerwirtschaft wird in wachsendem Maße abgelöst von Vieh-, Molkerei- und Geflügelwirtschaft und von Anbau von hochwertigem Obst und Gemüse. Der Körnerfruchtbau ist nur noch im Großbetrieb auf weiten Flächen rentabel.[1]

Das bisherige Ergebnis dieser rückläufigen Entwicklung der Landwirtschaft in England wird besonders deutlich durch eine Betrachtung der Berufsgliederung der Gesamtbevölkerung. Die beiden in Bezug auf die Zahl der Berufszugehörigen größten Gruppen, „Industrie" und „Urproduktion plus Landwirtschaft" absorbieren zusammen 53,1% der arbeitenden Bevölkerung. Eine Analyse dieser beiden Gruppen zeigt, daß heute die Landwirtschaft numerisch — in Hinsicht auf die in ihr beschäftigten Personen — erst an vierter Stelle hinter den großen industriellen Gruppen der Metall- und Maschinenbauindustrien, des Bergbaus und der Textilindustrie rangiert.[2]

Der vorstehend skizzierte Industrialisierungsprozeß wird in der Nachkriegszeit begleitet von bedeutsamen strukturellen Änderungen innerhalb der — im Ganzen der Volkswirtschaft immer mehr an Boden gewinnenden — englischen Industrie: Während die unter der Ungunst der Exportlage leidenden alteingesessenen Stapelindustrien Mühe haben, ihre Stellung zu behaupten und Zeichen beginnenden Niedergangs aufweisen, entwickeln sich aus neu entstandenen Bedürfnissen heraus junge Industriezweige zu ungeahnter Höhe. Die Anpassung an die Forderungen der Wirtschaftssituation der Nachkriegsjahre führt so zu einer „neuen industriellen Revolution". Das beste Beispiel hierfür ist — neben der Farbenindustrie, der Automobil-, Motorrad- und Flugzeugindustrie — die Kunstseidenindustrie, die nach ihrem ungewöhnlich schnellen Aufschwung heute bereits eine ernstliche Bedrohung für die übrigen Textilindustrien bedeutet.[3]

Neben den „neuen" Industrien erfreuen sich — im Gegensatz zu den notleidenden Exportindustrien — noch diejenigen Gewerbezweige einer ungeschmälerten Prosperität, die der Versorgung eines Inlandbedarfes dienen, auf einen gesicherten Inlandsabsatz rechnen können und infolge der Eigenart ihrer Erzeugnisse vor Auslandswettbewerb geschützt sind. Hierher gehören z. B. die Versorgungsbetriebe, ferner das Transportgewerbe, Buchbinderei und Buchdruckerei, Wäschereien, Baugewerbe. Wegen ihrer vor der Weltmarktkonkurrenz geschützten Lage hat sich für diese Industriezweige in der wirtschaftspolitischen Diskussion in England die Bezeichnung „sheltered industries" eingebürgert. Der Ausgleich der zwischen der Entwicklung dieser „sheltered

[1] Vgl. den Artikel „Farming" von C. S. Orwin in „Manchester Guardian Weekly" vom 8. März 1929.

[2] Vgl. A. M. Carr-Saunders und D. Caradog Jones: „Survey of the Social Structure of England and Wales", Kapitel 4; siehe besonders die instruktiven Diagramme.

[3] Vgl. den Artikel „Artificial Silk Challenges Wool", in „The Statist" vom 5. November 1927.

trades“ und der der Stapelindustrien bestehenden Disparität stellt — namentlich in Bezug auf die Lohngestaltung[1] — ein schwerwiegendes Industrieproblem dar.

Gleichzeitig mit den angedeuteten strukturellen Wandlungen vollziehen sich in der englischen Industrie Verschiebungen geographischer Natur: Die industrielle Bedeutung des englischen Südens wächst auf Kosten der nördlichen Industriegebiete. Diese Verlagerung des industriellen Schwerpunktes hängt vor allem zusammen mit der oben skizzierten relativen Entkräftung der Stapelindustrien und der Entwicklung junger Industriezweige, die sich vorwiegend im Süden ausbreiten. Wieder bietet die Kunstseidenindustrie das auffallendste Beispiel: auf 100 Arbeiter i. J. 1923 kommen in diesem Industriezweig i. J. 1928 193. Während in den vier Jahren 1924/28 die Zunahme der versicherten arbeitenden Bevölkerung nördlich des Trent 2,59% ausmachte, betrug sie südlich des Trent 10,31%.[2] Diese Zahlen illustrieren die südlich gerichtete Wanderungsbewegung der industriellen Arbeiterschaft. Die „natürliche“ Wanderungstendenz nach dem Süden wird noch unterstützt durch die Politik der Transferierung von Arbeitslosen.[3] Wenn auch Umfang und Bedeutung der südwärts gerichteten industriellen Verschiebungen in Pressedarstellungen vielfach übertrieben werden — namentlich die Londoner Presse hat sich aus naheliegenden Gründen die Hervorhebung der geschilderten Entwicklungstendenz angelegen sein lassen[4] — so ist doch die relative industrielle Erstarkung Südenglands eine nicht wegzuleugnende Tatsache.

Selbst auf eine lange Tradition zurückblickende Industriezentren bekommen so in England unter dem Einfluß der wirtschaftlichen Umlagerungen der Nachkriegszeit ein neues Gesicht. Das gilt z. B. von dem als „Black Country“ bezeichneten Industriegebiet um Birmingham. Dieser Bezirk war früher durch das Vorwiegen der Schwer-, besonders der Hochofenindustrie gekennzeichnet. In den letzten Jahren sind jedoch eine große Anzahl Hochöfen ausgeblasen worden, während andere Industriezweige — u. a. die Automobilindustrie — einen starken Aufschwung

---

[1] Vgl. die Ausführungen in Kapitel 6 dieser Arbeit.

[2] Vgl. Artikel „Moving South“ im „Manchester Guardian Weekly“ vom 23. November 1928 und die dort aufgeführten Angaben der Ministry of Labour Gazette vom 20. November 1928.

[3] Vgl. hierzu den Aufsatz „Government and the Unemployed“ im „Manchester Guardian Weekly“ vom 22. März 1929.

[4] Angesichts derartiger Übertreibungen ist das Material an Zeitungs- und Zeitschriftenartikeln, das über diese ganze sehr aktuelle Frage erschienen ist und noch weiter erscheint, mit Vorsicht aufzunehmen. Unter diesen Umständen ist es — wie mir Professor Smith-Birmingham erklärte — auch für den Kenner der Verhältnisse nicht leicht, sich ein unbefangenes Urteil zu bilden; und so ist das Ausmaß der gekennzeichneten Verschiebungen nicht exakt anzugeben. Diese vorläufige Unmöglichkeit genauen zahlenmäßigen Ausdrucks ändert jedoch nichts daran, daß das Bestehen einer Tendenz zur Verlagerung des industriellen Schwerpunktes nach Süden durch die Entwicklung der letzten Jahre klar und einwandfrei erwiesen ist.

genommen und so dazu beigetragen haben, dem ganzen Distrikt ein verändertes Gepräge zu geben.[1]

Daß die großen Exportindustrien, die bisher das Rückgrat des ganzen englischen Wirtschaftsorganismus bildeten, in der Nachkriegszeit eine ungünstige Entwicklung genommen haben, hat, wie das vorige Kapitel zeigte, Gründe weltwirtschaftlicher Natur. Die Depression in der Eisen- und Stahlindustrie beruht auf dem durch die Produktionserweiterungen im Kriege bedingten Kapazitätsüberschuß, der durch die internationale Überproduktion an Stahl und Eisen besonders schwer fühlbar wird.[2] Die alten Zweige der Textilindustrie leiden — abgesehen von der Konkurrenz der aufstrebenden Kunstseidenindustrie — unter der industriellen Verselbständigung früherer überseeischer Bezieher. Neben weltwirtschaftlichen Ursachen sind es in der dritten der großen englischen Stapelindustrien, im Kohlenbergbau, vor allem innere Organisationsmängel, welche für die gedrückte Lage dieses Industriezweiges in den Nachkriegsjahren verantwortlich zu machen sind. Der Kohlenbergbau, der die Grundlage der gesamten industriellen Entwicklung Englands bildete und heute noch bildet, macht eine Krisis durch, die ihn zum Herd schwerster Arbeitslosigkeit und zum Ausganspunkt von Arbeitsstreitigkeiten werden läßt.[3] Die schwere Notlage, in der sich ein großer Teil der Arbeiterbevölkerung in den Kohlendistrikten befindet, spiegelt sich wider in den ständigen Erörterungen in der englischen Presse, die der breiten Öffentlichkeit den Ernst der Situation zu Bewußtsein bringen sollen. Vor allem wird die Unzulänglichkeit der bisher getroffenen Abhilfemaßnahmen immer wieder betont.

Wie klar von Seiten der Regierung die vitale Bedeutung des „Problems der Kohle" für die englische Volkswirtschaft erkannt wird, zeigt sich schon darin, daß seit Kriegsende nicht weniger als vier verschiedene Kommissionen mit einer Untersuchung der Verhältnisse des Kohlenbergbaus beauftragt wurden: 1919 die Sankey-Kommission; 1924 folgte die „Buckmaster Inquiry", 1925 die „Macmillan Inquiry"; den — vorläufigen — Beschluß bildet die Samuel-Kommission, die ihren Bericht 1926 herausgab.[4]

Die ausländische Nachfrage nach englischer Exportkohle war i. J. 1924 um 7½% geringer als in der Periode von 1909 bis 1913; i. J. 1925 wuchs diese Differenz gegenüber der Vorkriegszeit auf 22%.[5] Die Gründe für die Kontraktion der Exportnachfrage liegen einmal in der

[1] Den Hinweis auf die in der „Black Country" vor sich gehenden Veränderungen verdanke ich in erster Linie Herrn Professor Smith-Birmingham.

[2] Analog liegen die Verhältnisse im Schiffbau, wo ebenfalls während des Krieges auf allen Seiten Erhöhungen der Produktion vorgenommen wurden, die sich heute — bei verringertem Welthandelsvolumen — in einem katastrophalen Frachtraumüberschuß auswirken.

[3] Vgl. die hierauf bezüglichen Ausführungen in Kapitel 6.

[4] „Report of the Royal Commission on the Coal Industry, 1925."

[5] Der Anteil der einzelnen von England belieferten Länder am Rückgang des Kohlenexports wird eingehend analysiert in Kap. 1 des „Report of the Royal Commission on the Coal Industry", S. 4 ff.

durch die Autarkiebestrebungen des Krieges veranlaßten Erschließung und Entwicklung neuer Kohlengebiete in Übersee sowohl als auch auf dem Kontinent, sodann im Verlust des russischen Absatzmarktes und in der gesteigerten Verwendung anderer Brenn- und Kraftstoffe neben der Steinkohle (an erster Stelle steht hier die Entwicklung der Braunkohle in Deutschland[1]); weiter kommen als Ursachen der Ausfuhrverringerung in Betracht: die bessere Ausnützung der Kohle durch Verwertung der Ergebnisse der wissenschaftlichen Kohleforschung, durch die z. B. in Deutschland in der Nachkriegszeit eine Kohleersparnis von 10% möglich wurde; der Ausbau von Wasserkräften — die in den letzten Jahren erfolgte Steigerung der hydroelektrischen Kraftgewinnung in der Weltwirtschaft entspricht einem Kohleverbrauch von 9 Millionen to pro Jahr — und die Einführung der Ölfeuerung in der Schiffahrt (heute sind bereits ca. 40% der Welthandelsflotte für Ölfeuerung eingerichtet gegenüber weniger als 3½% i. J. 1913!)[2]. — Die Schmälerung der Exportmöglichkeiten trifft den englischen Kohlenbergbau um so schwerer, als ihr — bei stationärem Inlandbedarf und Rückgang des Verbrauchs an Bunkerkohle[3] — eine erhebliche Steigerung der Produktionskapazität gegenübersteht, hervorgerufen durch die Erschließung eines neuen großen Abbaugebietes in Süd-Yorkshire und Nottinghamshire, das heute bereits eine Jahresförderung von 11 Millionen to aufweist.

So schwerwiegend aber der Einfluß der angedeuteten weltwirtschaftlichen Nachfrageverschiebungen auch sein mag, so bildet er doch nicht den einzigen Grund für die Krise des englischen Bergbaus. Schwächen in der inneren Organisation dieses Industriezweiges kommen hinzu — Schwächen, die sich wenig fühlbar machten, solange die englische Kohle im Weltkohlengeschäft dominierte, die jedoch heute, nach einer — voraussichtlich definitiven — Umgestaltung der Exportsituation, ein schweres Hindernis für die gesunde Weiterentwicklung des englischen Kohlenbergbaus darstellen. Stärkste Zersplitterung erhöht die im Bergbau ohnehin aus standortlich-natürlichen Gründen bestehende Ungleichmäßigkeit der Produktionsbedingungen. Von den 1400 Unternehmungen, die im Jahre 1925 existierten und die zusammen ca. 2500 Gruben unterhielten, beschäftigen viele unter 50 und mehrere über 3000 Mann. Die durch das Alter der englischen Gruben bedingten erschwerten Abbauverhältnisse machen die vielen bestehenden kleinen und kleinsten Betriebe in steigendem Maße unrentabel. Da in England mit dem Abbau der Kohlenvorkommen um Generationen früher begonnen wurde als in anderen Ländern, ist die leicht erreichbare Kohle längst abgebaut. Jahr für Jahr müssen, soll die Produktion aufrecht-

[1] Eine Darstellung dieser Entwicklung und der verschiedenen Formen industrieller Auswertung der Braunkohle findet sich auf S. 243 f des gleichen Berichtes.

[2] Vgl. den Artikel „Too Much Coal" im „Manchester Guardian Commercial" vom 9. Mai 1929, in dem die Hauptpunkte aus dem Bericht des Wirtschaftsausschusses des Völkerbundes über die Weltkohlenindustrie wiedergegeben sind.

[3] Vgl. Report of the Royal Commission on the Coal Industry, S. 10 bis 13.

erhalten werden, dünnere, schwerer zugängliche oder tiefere Flöze in Angriff genommen werden.[1] Angesichts dieser Abbauschwierigkeiten können nur größere, kapitalkräftige Unternehmen auf dauernde Rentabilität rechnen. Eine Betrachtung der Geschäftsergebnisse der nach Größenklassen geordneten Grubenunternehmungen zeigt, daß mit wachsender Größe des Unternehmens der Gewinn pro Tonne steigt, während die Selbstkosten pro Tonne geförderter Kohle sinken. Je kleiner umgekehrt die Produktionseinheit, um so schwerer die erlittenen Verluste.[2] Die Rückständigkeit der technischen Einrichtungen, die für viele der älteren englischen Gruben aller Größenklassen kennzeichnend ist, tut das ihrige, um bei kleinen Unternehmungen eine rentable Förderung in Frage zu stellen. So erklärt es sich, daß — wenn man von der staatlichen Subsidie absieht — 73% der gesamten geförderten Kohle im letzten Vierteljahr 1925 unter Verlust produziert wurden. — Die Ungleichmäßigkeit der Verhältnisse im englischen Bergbau, die die Konkurrenzfähigkeit des ganzen Industriezweiges nachteilig beeinflußt, wird noch erhöht durch die Eigenart des englischen Grund- und Bergrechts. Den Abbau betreibt in der Mehrzahl der Fälle nicht der Grundeigentümer, d. h. der Eigentümer der Bodenoberfläche. Dieser vergibt vielmehr das Abbaurecht an einen Unternehmer, der dafür nicht eine feste Ablösung bezw. Pachtsumme, sondern Abgaben pro Tonne geförderter Kohle zahlt. Diese Abgaben, die sogenannten „Royalties", schwanken zwischen 6 d und 1 s. 4 d. pro Tonne und tragen dadurch zur Vereinheitlichung der Produktionsbedingungen bei. Die Royalties werden — zumal von der Arbeiterschaft — vielfach als eine Ungerechtigkeit empfunden, da der Grundeigentümer, der sie einstreicht, an der Arbeit und am Risiko nicht beteiligt ist.

Zum Zwecke der Behebung der geschilderten Organisationsmängel im Kohlenbergbau machte die bereits genannte Samuel-Kommission eine Reihe von Vorschlägen.[3] Während sie die Forderung der Sankey Commission nach Nationalisierung des gesamten Kohlenbergbaus zurückweist, hält sie doch Ablösung der Royalties und Erwerb der gesamten Mineralvorkommen durch den Staat für erwünscht.[4] Daneben wird Zusammenschluß der vielen kleinen Unternehmen zu größeren Produktionseinheiten sowie engere Zusammenarbeit des Bergbaus mit anderen Industriezweigen, vor allem mit der Elektrizitätsindustrie, verlangt.

[1] Vgl. Report of the Royal Commission on the Coal Industry, S. 123, wo diese Entwicklung auch zahlenmäßig illustriert wird.

[2] Eine eingehende Analyse der Gewinne bzw. Verluste in den verschiedenen Gruppen bietet der zitierte Bericht über die Kohlenindustrie, S. 54 ff und S. 259 ff; vgl. besonders die instruktiven Tabellen.

[3] Vgl. zu den folgenden Ausführungen Report of the Royal Commission on the Coal Industry, Kap. 22, S. 232 ff.

[4] Die vielfachen Gründe, die für eine solche Maßnahme sprechen, werden zusammengestellt und eingehend erläutert in einem Aufsatz von Sir Reginald Craddock: „Mining Royalties and the Coal Problem", in The 19th Century And After, September 1926.

Die Notwendigkeit des Ausbaus der Kohleforschung — gegebenenfalls mit Staatshilfe — wird betont und die Bildung einer kooperativen Verkaufsorganisation wird empfohlen. In Bezug auf die Fragen des Arbeitsverhältnisses wird eine Revision der Entlöhnungsmethoden im Sinne obligatorischer Gewinnbeteiligung, ferner Familienzulagen, Ausbau der Wohlfahrtseinrichtungen mittels Vergrößerung des Miners' Welfare Fund und Verbesserung der Wohnungsverhältnisse gefordert.[1]

Es bleibt abzuwarten, wie weit es gelingen wird, die obengenannten Vorschläge in die Praxis umzusetzen. So dringend notwendig auch eine durchgreifende Reorganisation des englischen Kohlenbergbaus wäre, so wird doch unter dem Druck der Exportkrise jede einzelne Umstellungs- und Rationalisierungsmaßnahme nur sehr langsam, unter Anwendung größter Vorsicht und in vielen Fällen unter Opfern durchgeführt werden können.

III. KAPITEL.

Die geistigen Grundtendenzen in der industriellen Entwicklung der Nachkriegsjahre.

Das in den beiden vorhergehenden Kapiteln über die Veränderungen in der weltwirtschaftlichen Stellung Englands und über die Folgen dieser Veränderungen für seine innere industrielle Struktur Gesagte zeigt deutlich die fundamentale Verschiedenheit von Vor- und Nachkriegsverhältnissen. Wenn auch ein Teil der Ursachen, die für die geschilderten Verschiebungen in der industriellen Situation verantwortlich zu machen sind, schon in der Vorkriegszeit wirksam waren (namentlich gilt dies für die Industrialisierung von Rohstoffländern), so bedeutet doch der Weltkrieg mit seiner Zerstörung wirtschaftlicher Werte, mit seinen einseitigen Produktionserweiterungen, mit der Zerrüttung von Währungen, der Hemmung der Auswanderung und der Drosselung des Exporthandels einen tiefen Einschnitt, eine entscheidende Unterbrechung der wirtschaftlichen Entwicklung. Die Umlagerungen, die er brachte, sind nicht als bloß konjunkturelle Erscheinungen aufzufassen; sie sind etwas Strukturelles, Dauerndes. Vor- und Nachkriegszeit stehen sich — in der Industrie Englands ebenso wie auf anderen Wirtschaftsgebieten — als zwei getrennte, grundsätzlich verschiedenartige Wirtschaftsepochen gegenüber.

Die Neuartigkeit der Entwicklungsrichtung der Nachkriegszeit zeigt sich in der englischen Industrie in der allmählichen Entstehung

[1] Zur Bekämpfung der Wohnungsnot, die durch das Zurückströmen der Kriegsteilnehmer in die Heimat besonders akut wurde, befindet sich ein umfassendes Neubauprogramm in Ausführung, dessen gesetzliche Grundlage die „House and Town Planning Act" von 1919 ist. Die Beseitigung der Elendswohnungen — „slum-clearing" — ist eines der brennendsten sozialen und industriellen Probleme in England.

einer neuen Einstellung, eines neuen Wirtschaftsgeistes. Es ist die Erkenntnis dieses geistigen Prozesses, die die Grundlage für jede spezialisierte Betrachtung englischer Industrieprobleme zu bilden hat — stehen doch ideelle Wandlungen im Sinne einer Neuorientierung des wirtschaftenden Menschen mit den realen Gegebenheiten des Wirtschaftsgeschehens in engster kausaler Wechselbeziehung. Der Mensch als Träger und Endzweck alles Wirtschaftens gibt der ökonomischen Wirklichkeit durch seine Wirtschaftsgesinnung ihr jeweiliges Gepräge. Diese Wirtschaftsgesinnung also gilt es zu erkennen. Wodurch ist sie im industriellen England der Nachkriegsperiode charakterisiert?

Um die Antwort schlagwortmäßig zu formulieren: Wir stehen vor einem Prozeß des Vordringens des Organisationsprinzips, des Vordringens kollektivistisch-kooperativer Ideen gegenüber den Kräften des Individualismus und Konservativismus. Die Epoche schrankenloser Wirtschaftsfreiheit im privatkapitalistischen Sinne ist im Ausklingen; in steigendem Maße wird die Industriewirtschaft Englands durchsetzt von planmäßig-kollektiven Bindungen. „. . . those facts, and the manifold difficulties in which the trade and industry of Great Britain are to-day involved, all, from their varying angles, indicate the inadequacy of Capitalism, as we have known it, and the progress of a change going on in social and economic organisation — a change from a predominantly individualistic to a predominantly social type."[1] Zwar steht — wie betont werden muß — England in Bezug auf die gekennzeichneten Änderungen in den Grundprinzipien der Wirtschaftsführung durchaus nicht allein; auch in kontinentalen Industrieländern nimmt die Entwicklung der Nachkriegszeit dieselbe Richtung. Was aber dennoch auch in diesem Falle der Entwicklung des englischen Insellandes ein eigenes Gepräge gibt, ist die Tatsache, daß durch eine viele Jahrzehnte lange, bis in die Zeit vor dem Kriege hinreichende Periode hindurch die Grundsätze des ökonomischen Liberalismus in England Ideal und unantastbares Dogma waren. Daher trägt in England, der bisherigen Hochburg des Wirtschaftsindividualismus, das Vordringen kooperativ-organisatorischer Gedanken weit mehr als anderswo den Charakter einer geistigen Revolution. Selbst die zentrale Idee individualistischer Wirtschaftsauffassung, die Idee, daß persönliches Gewinnstreben Grundlage und Triebfeder aller wirtschaftlichen Tätigkeit sei, wird von der neuen Richtung weitgehend abgelehnt. Ein neues Prinzip beginnt sich durchzusetzen: „das Prinzip, daß der Kapitalist nichts für sich selbst ist, daß er nur Glied von einem Organismus ist, daß er nur eine Existenzberechtigung hat, wenn er nicht sein Sonderinteresse, sondern das Gemeinwohl zum Ausgangspunkt seines Denkens und Wirtschaftens macht".[2] Eine neue Wirtschaftsphilosophie ersetzt den individuellen Eigennutz als Arbeitsmotiv durch das Ideal des Dienstes an einer Gesamtheit, deren

[1] Final Report, S. 311.

[2] Rudolf Kircher: „Wie's die Engländer machen", S. 178.

Wohl und Wehe auch für den Einzelnen zum Schicksal wird. „... the essential change consists in a fresh application of collective methods of organisation and control. Moreover, at bottom it is a change not only of mechanics but of motive. The keys to the new order are not competition, individual acquisitiveness, or self-seeking, but coordination, science, and service".[1]

Wie diese neu aufkeimenden Ideen in ihrem Kampfe gegen den fest eingewurzelten englischen Konservativismus und Individualismus verschiedene Gebiete industrieller Tätigkeit beeinflussen, wie sie neue Probleme schaffen und alten Problemen einen neuen Sinn geben, das versuchen die drei folgenden Kapitel zu zeigen. Kapitel IV schildert den Sieg des Organisationsprinzips in der Frage der industriellen Konzentration; Kapitel V beschreibt die Verdrängung des Grundsatzes reiner Empirik im Fabrikbetriebe durch kooperative Methoden wissenschaftlicher Betriebsführung; Kapitel VI endlich zeigt die Neugestaltung des Arbeitsverhältnisses unter dem Einfluß kollektivistischer Zielsetzungen. Besonders die Ausführungen des letztgenannten Kapitels lassen erkennen, wie stark sich der Aufgabenkreis des Staates in den Nachkriegsjahren erweitert hat. „Trennung von Staat und Wirtschaft!" war die Forderung liberalistischen Denkens — eine Forderung, die während der individualistischen Ära in England ganz besonders gewissenhafte Beachtung gefunden hat. Demgegenüber verlangt die neue Wirtschaftsauffassung, die basiert auf dem Gedanken kooperativer Organisation, tätige Mitarbeit des Staates an der Bestgestaltung der Produktionsbedingungen. Immer mehr tritt der Staat aus seiner passiven Haltung heraus. Durch Enquêten verschiedenster Art — der letzten und umfassendsten, der Balfour-Enquête, verdankt diese Arbeit ihre wichtigste Grundlage — sucht sich die die Staatsgewalt verkörpernde jeweilige Regierung Klarheit über die Verhältnisse und Vorgänge des Wirtschaftslebens zu verschaffen, um dann, sei es regulativ — wie in der gesamten sozialen und Fabrikgesetzgebung —, sei es aktiv — wie im Falle der „Trade Facilities Act" und des „Export Credits Scheme" — in den wirtschaftlichen Prozeß einzugreifen. Die steigende Einflußnahme des Staates auf den Gang der wirtschaftlichen Entwicklung im Allgemeinen und der industriellen Entwicklung im Besonderen tritt besonders augenfällig auf dem Gebiet der Zollgesetzgebung in Erscheinung. Wenn man auch noch nicht berechtigt ist, von einem völligen Übergang Englands zum Protektionismus zu sprechen — im Hinblick auf die Vorrangstellung, die der Handel im Gesamtaufbau der englischen Volkswirtschaft einnimmt, erscheint ein solches prinzipielles Umschwenken auch vorläufig wenig wahrscheinlich[2] —, so hat doch das Freihandelsprinzip, an dem jahrzehntelang mit dogmatischer Zähigkeit festgehalten worden war, durch die McKenna-Zölle,

[1] Final Report, Minoritätsmemorandum, S. 304.
[2] Vgl. Final Report, S. 266.

die verschiedenen „Safeguarding of Industries"-Zölle und durch die „Dyestuffs Import Regulation Act"[1] schwerwiegende Durchbrechungen erfahren. Die Ausgestaltung der Zollgesetzgebung ist — abgesehen von ihrer prinzipiellen Wichtigkeit als Symptom einer Änderung der Wirtschaftsauffassung — deswegen besonders bedeutsam, weil sie eines der wichtigsten Werkzeuge der kolonialen Wirtschaftspolitik darstellt. Der Ausbau des „Imperial Preference"-Systems zeigt, in welchem Sinne dieses Werkzeug gehandhabt wird; er zeigt, daß für England seine Belange in Übersee, sein Verhältnis zu den Dominions von primärer Wichtigkeit sind.[2] Trotzdem bleibt für England infolge seiner Zwitterstellung zwischen Kontinent und Empire der glückliche Ausgleich zwischen seinen kontinentalen und seinen Empireinteressen das große weltwirtschaftspolitische Problem.

Die oben gegebene Formulierung der gegenwärtigen Entwicklungstendenz, des Ringens geistiger Triebkräfte in der englischen Industrie der Nachkriegsperiode, die Formulierung: „Individualismus gegen Organisations- und Kollektivprinzip", umreißt schlagwortartig die tatsächlichen Erscheinungen. Sie gibt für das Entstehen dieser Erscheinungen keine Erklärung. Das „Woher" und „Warum" geistiger Strömungen zu erklären, kann nicht Aufgabe einer rein wirtschaftswissenschaftlichen Studie wie der vorliegenden sein. Die zu einer solchen Erklärung notwendigen geistesgeschichtlichen, politischen, soziologischen, geographisch-ethnographischen und rassenpsychologischen Erörterungen würden den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Wo ökonomische in allgemein-philosophische Probleme ausmünden, findet die wirtschaftswissenschaftliche Analyse ihre Grenzen.

Die Feststellung, daß kollektivistische, kooperative Tendenzen in der englischen Industrie an Boden gewinnen, darf nicht dahin mißverstanden werden, daß etwa die Todesstunde des Wirtschaftsindividualismus in England gekommen wäre. Ein rein individualistisches ebenso wie ein rein kollektivistisches System sind gedankliche Konstruktionen — die Wirklichkeit des Wirtschaftslebens ist immer ein Kompromiß zwischen beiden Formen. Was in den Nachkriegsjahren in der Industrie Englands vor sich geht, ist eine Neugestaltung dieses Kompromisses. Eine neue Abgrenzung der Wirkungskreise individueller und überindividueller Tätigkeit wird gesucht. „Perhaps the chief task of Economics at this hour is to distinguish afresh the ‚Agenda' of Government

---

[1] Die verschiedenen englischen Zollgesetze werden eingehend erläutert in „Factors in Industrial and Commercial Efficiency", S. 398 ff — für Zölle auf Erzeugnisse von Schlüsselindustrien vgl. auch besonders S. 435 ff im gleichen Bande — sowie im Final Report, S. 275 ff.

[2] Erich Obst will das Problem „England, Europa und die Welt" in seinem gleichnamigen Buch im Sinne eines Zusammengehens Englands mit dem übrigen Europa gelöst wissen. Meiner Auffassung (und meinen persönlichen Eindrücken) nach stehen jedoch für England seine imperialen Interessen unter allen Umständen an erster Stelle.

from the ‚Non-Agenda'."[1] Diese Abgrenzung kann und darf nichts Stabiles sein. Die fortschreitende Entwicklung verlangt Elastizität, verlangt ständig neue Anpassung an wechselnde Verhältnisse. „Human society has been, is and always must be an intricate system of adjustments between unconditional liberty and the disciplines and subordinations of co-operative enterprise."[2]

---

[1] J. M. Keynes: „The End of Laissez-faire", S. 40.
[2] H. G. Wells: „The Open Conspiracy", S. 45.

ZWEITER TEIL.

IV. KAPITEL.

Das Konzentrations- und Monopolproblem.

Ein besonders gutes Beispiel für das Zurückweichen der konservativ-individualistischen Kräfte zugunsten einer am Gedanken der Kooperation orientierten Einstellung bietet die Konzentrationsbewegung. Sowohl in der englischen Unternehmerschaft wie in der Allgemeinheit bestand eine aufs Schärfste ausgeprägte Abneigung gegen alle Formen industriellen Zusammenschlusses. Der einzelne Unternehmer, in konservativen Traditionen aufgewachsen und befangen, wollte die einmal bestehende Verfassung erhalten; seine individualistische Einstellung ließ ihn danach trachten, allein das Heft in der Hand zu behalten, allein die Verantwortung für sein Unternehmen zu tragen. Auf der anderen Seite herrschte im Publikum eine geradezu krankhafte Angst vor Ausbeutung der Konsumentenschaft durch Monopole und ein unerschütterlicher Glaube an die wohltätige, ausgleichende Wirkung der freien Konkurrenz. Die Trustbewegung wurde in England, dem Zentrum des Freihandels und des Wirtschaftsindividualismus, als etwas dem englischen Wirtschaftsleben Wesensfremdes, Ausländisches angesehen.

Diese Einstellung ist heute endgültig überwunden. Der Unternehmer sieht im Zusammenschluß den Weg zu einer Rentabilitätssteigerung; und dasselbe Publikum, das vor etwas über 20 Jahren über das Projekt eines Seifentrusts in höchste Entrüstung geriet, denkt heute nicht daran, irgendwelche Einwände zu erheben, wenn Überorganisationen größten Stils zu monopolartiger Stellung aufsteigen. Behördliche und private Untersuchungsausschüsse treten für industrielle Zusammenschlüsse ein, das Parlament steht der Konzentrationsbewegung freundlich gegenüber und begünstigt sie, besonders auf dem Gebiet der Versorgungsbetriebe, durch eine entsprechende Gesetzgebung.[1]

Suchen wir die Gründe, die diesen Umschwung bewirkt haben, so finden wir an erster Stelle wiederum den Einfluß der Kriegsperiode, der hier wie anderwärts eine entscheidende Umgestaltung der Verhältnisse herbeiführte. Zwar setzte die Trustbewegung bereits in der letzten Dekade des vorigen Jahrhunderts ein; doch nahmen Intensität und Tempo der Entwicklung bis zum Kriege ständig ab; erst durch die

[1] Vgl. Final Report, S. 188, wo die einzelnen Gesetze angegeben sind.

Erfordernisse der Kriegswirtschaft erhielt sie einen frischen, starken Impuls. Zur Deckung des Kriegsbedarfs erwies sich enge Zusammenarbeit zwischen einzelnen Produzenten und Produktionszweigen sowie zwischen Industrie und Finanz als unumgänglich. Die behördliche Aufsicht und Kontrolle, die im Kriege notwendig wurde, tat das ihrige, um Zusammenschlüsse aller Art zu begünstigen — war es doch sehr viel leichter, mit größeren Gruppen zu verhandeln als mit jedem einzelnen Produzenten gesondert. Die Größe des entstehenden Bedarfs machte Massenproduktion zu einer Notwendigkeit, und diese wieder führte zwangsläufig zu Erweiterungsbauten und zur Errichtung von Spezialanlagen. Nachdem so im Kriege viele Unternehmer sich auf eine andere, großzügigere Produktionsweise eingestellt und die Vorteile des Zusammenschlusses kennen gelernt hatten, gab es auch nach Wiederaufhebung der Kriegsmaßnahmen kein Zurück mehr. Wenn auch eine Reihe der unter dem Stimulus des Kriegsbedarfs neugegründeten Unternehmen in Schwierigkeiten gerieten, wenn auch eine Anzahl von Zusammenschlüssen wieder aufgelöst werden mußten, so ändert das doch nichts an der Tatsache, daß die typische Größe der Einheit „Unternehmen" in ständigem Wachsen begriffen ist. Unter der typischen Größe ist dabei die Größe zu verstehen, die in einem bestimmten Industriezweig in einem bestimmten räumlichen Gebiet zu einem gegebenen Zeitpunkt die häufigste ist. Das Wachsen dieser Einheit erklärt sich aus den Vorteilen, deren das größere Unternehmen sich erfreut: die Vorteile der Massenproduktion im rationalisierten Betriebe, die Möglichkeit der Spezialisierung und der Zerlegung des Arbeitsprozesses, die weitgehende rentable Verwendung von Maschinen und mechanischer Energie. Das Tempo dieses Wachsens der „typischen" Größe des Unternehmens ist dabei — ebenso wie diese Größe selbst — von Industriezweig zu Industriezweig ganz verschieden.[1]

Besonders begünstigt wurde die vorstehend angedeutete Entwicklung durch die immer weitere Ausbreitung der Aktiengesellschaft, durch welche die Schwierigkeit der Finanzierung größerer Unternehmungen wesentlich verringert wurde. In der Baumwollspinnerei z. B. waren 1884 weniger als ein Fünftel aller Unternehmungen Aktiengesellschaften, 1911 dagegen vier Fünftel. Um die Bedeutung dieser Verschiebung für die Struktur des ganzen betreffenden Industriezweiges voll zu würdigen, muß man sich vor Augen halten, daß in der Baumwoll- ebenso wie in der Wollindustrie die Durchschnitts-Aktiengesellschaft fünfmal so groß ist wie die mittlere Privatunternehmung. Das eingezahlte Kapital der bestehenden Aktiengesellschaften vervierfachte sich zwischen 1885 und 1905, während es sich von 1905 bis 1925 mehr als verdoppelte.

Das ständige Größerwerden der Einheit „Unternehmen" hatte eine Verminderung der Gesamtzahl der bestehenden Unternehmen zur Folge.

[1] Vgl. die Angaben in „Factors in Industrial and Commercial Efficiency", S. 3 f.

Die gesamte Erzeugung eines bestimmten Gegenstandes verteilte sich so auf weniger, dafür aber größere Produktionseinheiten, was eine Verständigung zwischen den übrigbleibenden Produzenten und eine Zusammenarbeit begünstigte.

Autoritäten aus Wissenschaft und Praxis glauben in England, wie die Haltung des Balfourberichts zeigt,[1] an die im Großen und Ganzen günstige Wirkung industrieller Zusammenschlüsse; sie sehen in ihnen ein Mittel zur Erreichung höherer Leistungsfähigkeit und zur Verringerung der Produktionskosten. Es wird daher begrüßt, daß in der Wirtschaft die Tendenz besteht, alte, aus irgendwelchen Gründen aufgelöste Übereinkünfte wiederherzustellen und schon bestehende lose Bindungen fester zu knüpfen, bezw. ihren Geltungsbereich zu erweitern. — Unter den existierenden wie auch unter den dauernd neu entstehenden Organisationen[2] finden wir die „horizontale" sowohl als auch die „vertikale" Form der Konzentration vertreten. Ebenso wie die Ziele sind auch die Erfolgsbedingungen der beiden Formen des Zusammenschlusses grundsätzlich verschieden. Das auf dem Horizontalprinzip aufgebaute kombinierte Unternehmen erstrebt vor allem sparsame Wirtschaftsführung durch rationelle, spezialisierte Produktionsweise, durch Ausscheidung veralteter, unrentabler Betriebe, durch zentralisierte Verwaltung und gemeinsamen Absatz, durch gemeinsame Verwertung der Ergebnisse anteilig finanzierter industriewissenschaftlicher Forschungsinstitute; in manchen Fällen kommt dazu der Wunsch nach monopolistischer Marktbeherrschung. Das Ziel der vertikalen Organisation dagegen ist — neben der Erlangung rein technischer Produktionsvorteile durch unmittelbare Zusammenschaltung aufeinanderfolgender Produktionsabschnitte — die Verwirklichung einer gewissen Autarkie im Rahmen des Gesamtunternehmens. Man versucht, relativ unabhängig zu werden von den Marktschwankungen, welche die Preise der benötigten Rohmaterialien oder Halbfabrikate verändern und dadurch die Kalkulation und mit ihr die ganze Betriebsführung erschweren. Dieser Gesichtpunkt gewann besonders in der unbeständigen Wirtschaftslage der Kriegsjahre eine große Bedeutung.[3] Heute jedoch, nach erfolgter Rückkehr zu geordneten Verhältnisen und Konsolidierung der Lage, ist diese Erwägung stark in den Hintergrund getreten gegenüber der Möglichkeit, durch Einkauf auf dem freien Markt die Vorteile niedriger Konkurrenzpreise auszunutzen. Vertikale Organisationen hatten in letzter Zeit verhältnismäßig geringe Erfolge zu buchen; und wenn auch vertikale Kombinationen in großer Zahl existieren und weiter begründet

[1] Vgl. „Factors in Industrial and Commercial Efficiency", S. 4, sowie Final Report, S. 178.

[2] Vgl. als Beispiel folgende Artikel: „Fusion Schemes" im „Manchester Guardian Weekly" vom 28. Dezember 1928; „Armament Makers' Combine", im gleichen Blatt, Ausgabe vom 21. Dezember 1928; „The Cotton Combine", im selben Blatt, Ausgabe vom 1. Februar 1929; „Bildung eines englischen Zinntrusts", in „Der Deutsche Oekonomist", Nr. 40, vom 4. Oktober 1928.

[3] Vgl. Final Report, S. 177.

... so erscheint doch der horizontale Typ des Zusammenschlusses als die vorherrschende Form. Das Vertikalprinzip findet sich noch am stärksten vertreten in der Stahl- und Eisenindustrie, wo man nach Zusammenfassung von Kohlen- und Erzbergwerken, Hochöfen und Schmelzen mit den Eisen- und Stahlwerken strebt. Dagegen ist z. B. in der Textilindustrie der ganze Erzeugungsprozeß aufgelöst in eine Reihe von Produktionsabschnitten; in jeder dieser Sektionen sind eine Anzahl von unabhängigen Unternehmungen tätig, die ihre scharf umgrenzte Funktion ausfüllen, ohne unmittelbar an den vorhergehenden bzw. folgenden Produktionsstadien interessiert zu sein. Besonders ausgeprägt ist dieses System in der Baumwollindustrie von Lancashire. Der Export, für den dieser Industriezweig in der Hauptsache arbeitet, wird von dem „shipper" in Manchester besorgt; auf seine Anweisung und Bestellung hin, vielfach mit seiner finanziellen Hilfe, arbeiten die einzelnen Firmen der verschiedenen Erzeugungsstadien (Spinnen, Weben, Bleichen, Färben, Bedrucken), die oft den Bestimmungsort des Fertigprodukts, das sie herstellen helfen, gar nicht kennen.

Charakteristisch für die englische Konzentrationsbewegung ist ihr großer Formenreichtum. Jeder Industriezweig sucht die Organisationsform zu entwickeln, die seinen speziellen Bedürfnissen am besten angepaßt ist. So finden sich neben den festen Bindungen des Konzerns und des Trusts, neben Preis-, Absatz- und Konditionskartellen alle möglichen loseren Formen des Zusammenschlusses. Eine besondere Rolle spielen in England — hier offenbart sich ein ausgesprochen individualistischer Zug — inoffizielle, geheime, persönliche Abreden zwischen einzelnen Produzenten, sogenannte „gentlemen's agreements". Der Umfang dieser Abreden ist, da sie geheim sind, schwer abzuschätzen; sie sind nur möglich in Industriezweigen, in denen sich die Gesamtproduktion auf eine kleine Zahl von Unternehmungen verteilt und in denen infolgedessen eine Übereinkunft zwischen einigen wenigen Unternehmern die Lage zu beeinflussen vermag. Jedenfalls aber deuten die Existenz und der Charakter derartiger Abmachungen auf eine Tatsache hin, die auch noch in anderen Symptomen zum Ausdruck kommt: Das, was sich in der englischen Industrie in Bezug auf Zusammenschlüsse an der Oberfläche der Dinge, unter den Augen der Öffentlichkeit abspielt, ist längst nicht alles. Eine ganze Reihe von Konzentrationsvorgängen vollziehen sich stillschweigend und im geheimen, ohne daß das große Publikum etwas davon erfährt. Verschiedene kleinere Firmen produzieren heute noch bestimmte Artikel unter ihrem eigenen — einmal eingeführten — Namen, obgleich sie längst von Großorganisationen angekauft sind und kontrolliert werden. Namentlich ist dies der Fall in der Motorenindustrie.[1]

[1] Interessant ist, daß in diesem Industriezweig ein händlerisches — also ursprünglich der Verteilungssphäre angehöriges — Unternehmen, die Firma Rootes, sich zu besonderer Bedeutung aufgeschwungen hat und heute mehrere kleinere Produktionsunternehmen beherrscht.

Sobald als Resultat von Zusammenschlüssen eine Organisation entsteht, die nach einer marktbeherrschenden Stellung strebt, wird die Frage der Ausbeutung des Publikums durch Mißbrauch einer solchen wirtschaftlichen Machtstellung akut. Oft waren ja ursprünglich industrielle Zusammenschlüsse nur als Verteidigungsmaßnahmen zum Schutze gegen „cut-throat competition", gegen ruinöse Konkurrenz, gedacht. Sind sie jedoch von Erfolg begleitet, gelingt ihnen durch Ausschaltung der Konkurrenz der Aufstieg zu einer monopolartigen Position, so entsteht damit zugleich die Gefahr antisozialer Wirtschaftsführung. Zwar ist der Widerstand des englischen Publikums gegen Kartelle, Trusts und verwandte Gebilde — wie bereits dargelegt — als überwunden anzusehen. Die Allgemeinheit ließ sich überzeugen durch das Argument, daß die Konzentration einen Schritt vorwärts bedeutet auf dem Wege zu sparsamer Produktionsweise, industrieller Leistungsfähigkeit, damit zu besserer, billigerer Bedarfsbefriedigung. Wenn nun aber die erhoffte Wirkung ausbleibt, wenn die durch kooperatives Wirtschaften gemachten Ersparnisse lediglich den Produzenten zugute kommen, der Verbraucher vielleicht sogar von einer übermächtigen Organisation gezwungen wird, erhöhte Monopolpreise zu zahlen, dann hat — vom Konsumentenstandpunkt gesehen — diese Organisation ihre Daseinsberechtigung verloren.

Zum Glück für die Allgemeinheit ist selbst der Monopolist in seiner Preispolitik nicht völlig frei. Zunächst hat er den Einfluß der öffentlichen Meinung, die besonders in England einen bedeutsamen Machtfaktor darstellt, und die Möglichkeit staatlichen Eingreifens zu berücksichtigen. Daneben sind es aber auch ökonomische Erwägungen, die ihm verbieten, die Preise zu hoch zu treiben. Über eine gewisse Grenze hinaus rentiert sich für den Monopolisten eine Preiserhöhung nicht mehr, da sie nicht nur zu einer Einschränkung des Konsums, sondern auch zur Einführung von Ersatzgütern führt. Weiter bedeutet der hohe Monopolpreis einen Stimulus zur Gründung von Konkurrenzunternehmen. Hermann Levy's Theorie, daß bei zunehmender Konzentration, d. h. Beschränkung einer steigenden Produktion auf eine kleine Zahl von Firmen, die Neugründung von Unternehmungen durch das Wachsen der rentabelsten Produktionseinheit, durch die Notwendigkeit großer Kapitalinvestitionen und die Schwierigkeit der Marktgewinnung immer mehr erschwert werde, wird von P. Fitzgerald zurückgewiesen. Fitzgerald weist darauf hin, daß infolge der erweiterten Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung eine Neugründung heute relativ leichter zu bewerkstelligen ist als vor 30 Jahren, umsomehr, als hohe Monopolpreise in einem Produktionszweig durch eine reichlich bemessene Gewinnspanne auch Unternehmen rentabel gestalten, deren technischer Apparat nicht an den der schon bestehenden Unternehmungen heranreicht. — Einen weiteren, sehr wirksamen Schutz gegen Übergriffe von Monopolistengruppen bietet schließlich die ausländische Konkurrenz.

Es ist zugegeben, daß alle die eben skizzierten Sicherungen ge-

legentlich unzureichend sein können. So kann beispielsweise die Auslandskonkurrenz — sofern sie nicht schon von seiten des Staates durch Zölle vorbelastet ist — durch internationale Zusammenschlüsse, wie sie für Explosivstoffe, Schienen, Stahl, Glühstrümpfe, Kunstseide bestehen, wirkungsvoll neutralisiert werden. Tatsächlich haben aber die englischen Trusts und verwandten Organisationen so gut wie immer eine gemäßigte Preispolitik getrieben. Die in den Jahren 1919/20 angestellten amtlichen Nachforschungen haben ergeben, daß nur in ganz wenigen Fällen unverhältnismäßig hohe Preise von Trusts diktiert worden sind. Allerdings ist ja der Einfluß von Trusts auf die Preise deshalb schwer abzuschätzen, weil man nicht mit Sicherheit sagen kann, wie sich bei freier Konkurrenz das Preisniveau gestaltet haben würde. Auch ein Vergleich der Preise vor und nach Errichtung des Trusts kann ohne genaue Daten über die Entwicklung der Produktionskosten nichts beweisen. Trotz dieser Schwierigkeiten herrscht in England die Überzeugung vor, daß eine Antitrustgesetzgebung zum Schutze des Publikums weder notwendig noch zweckmäßig sei. Ausdrücklich gewarnt wird vor solchen drastischen Maßnahmen, wie sie — mit negativem Erfolg — in den U. S. A. in den letzten 40 Jahren zur Anwendung gekommen sind.[1] Zur Abstellung eventuell auftretender Mißstände hält man es für ausreichend, wenn dem Staat und der Öffentlichkeit weitestgehender Einblick in die gesamte Geschäftsführung großer Organisationen gewährt wird, was einer ständigen Kontrolle durch die öffentliche Meinung gleichkommt.

Wenn auch, genau genommen, ein Monopol in ganz reiner Form in England auf keinem Gebiet besteht, so sind doch durch stärkste Konzentration in verschiedenen Produktionszweigen Organisationen entstanden, die in ihrer marktbeherrschenden Stellung Monopolen sehr nahekommen. Eine kurze Betrachtung einiger Industriezweige, die durch derartige quasi-monopolistische Gebilde charakterisiert sind, wird die Ausführungen dieses Abschnitts illustrieren und ergänzen.

Stärkste Zusammenfassung herrscht in der ganz jungen Kunstseidenindustrie, die heute bereits an Umfang das Sechsfache der alteingesessenen Seidenindustrie erreicht hat und zu einem der blühendsten Industriezweige in England geworden ist. Sie wird völlig von einer Firma — Courtauld's — beherrscht, deren völlige Überlegenheit lange durch den Besitz geheimer Prozesse und Patente besonders gefestigt war. Wenn auch durch neue Erfindungen dieser Vorteil neuerdings etwas ausgeglichen wurde, so kontrolliert die Firma doch immer noch ca. 90% der Gesamtproduktion. Trotzdem ist aber eine Ausbeutung des Publikums durch exorbitante Monopolpreise deshalb unmöglich, weil erstens die Nachfrage nach kunstseidenen Erzeugnissen zum großen Teil Luxusnachfrage und daher elastisch ist und weil zweitens das Preisniveau für Kunstseide niedrig genug gehalten werden muß, um die Nachfrage

[1] Vgl. Final Report, S. 191, ferner P. Fitzgerald: „Industrial Combination in England", Kapitel 26, S. 213.

von den übrigen Textilien abzulenken — bedeutet doch für die Woll-, Baumwoll- und Seidenindustrie das neue Gewebe einen nicht sehr willkommenen Eindringling, der sich in scharfem Konkurrenzkampf seine Stellung erobern mußte.

Der aus über 70 verschiedenen Werken bestehende „Bleachers' Combine" erfreut sich innerhalb seiner Produktionssphäre einer überragenden Stellung. In den allerfeinsten Qualitäten der „ägyptischen" Sektion der Baumwollspinnerei hat die „Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association Ltd.", eine über 50 Werke mit ca. 30.000 Mann Belegschaft umfassende Großorganisation, ein Monopol inne. Jedoch kontrolliert diese Vereinigung von den 19 Millionen Spindeln der Feinbaumwollindustrie nur ca. 5 Millionen; somit würde eine unvorsichtige Preispolitik in den monopolartig beherrschten feinsten Qualitäten sofort zu einem Zurückgreifen des Konsums auf gröbere Qualitäten als Ersatz führen.

Eines der besten Beispiele für wirkungsvolle Ausschaltung des freien Wettbewerbs in der englischen Industrie bietet der Seifen- und Glycerintrust, der in seiner Ganzheit eines der größten industriellen Unternehmen Englands darstellt. Er wird von einer Firma, Lever Bros., beherrscht, die 70 bis 75% der nationalen Seifenproduktion bestreitet. Dem ersten Versuch einer Konsolidierung unter Führung von Lever Bros. wurde — wie schon erwähnt — i. J. 1906 erregtester Widerstand entgegengesetzt. Durch zielbewußte Erweiterungs- und Angliederungspolitik erkämpften sich in den darauffolgenden Jahren Lever Bros. ihre heutige Vormachtstellung in der Seifen-, Glycerin- und Kerzenindustrie. Die Verbraucherschaft wäre in diesem Falle gegen eine Preissteigerung ziemlich machtlos, da es sich bei der hergestellten Ware um eine schwer zu ersetzende Notwendigkeit des täglichen Lebens handelt, die zudem relativ so billig ist, daß eine Erhöhung der Preise die Konsumtion nicht beeinflussen würde. Die Vorteile und Ersparnismöglichkeiten, welche die Vereinheitlichung mit sich bringt, treten beim Seifentrust kaum in Erscheinung, da die Mehrzahl der angeschlossenen Firmen als selbständige Unternehmen weitergeführt worden sind, was eine Kostenverringerung unterband. Unter diesen Umständen verdient die Tatsache besondere Hervorhebung, daß die Preispolitik des Trusts bisher stets eine gemäßigte war. Allerdings ist dabei zu bedenken, daß gerade in diesem Produktionszweig bei Aufrechterhaltung eines unverhältnismäßig hohen Preisniveaus rasch neue Konkurrenzfirmen entstehen würden, da das benötigte Anfangskapital nicht hoch und der Betrieb nicht schwierig ist.

Der größte und bedeutendste der in letzter Zeit in England getätigten monopolartigen Zusammenschlüsse ist der „Supertrust" in der chemischen Industrie. Er wurde 1926 ins Leben gerufen und umfaßt vier große Organisationen, die ihrerseits wieder jede in ihrer besonderen Produktionssphäre eine beherrschende Vorrangstellung innehaben: „Brunner-Mond", die „United Alkali Co.", die „Nobel Industries" und

die „British Dyestuffs Corporation". Die beiden erstgenannten Firmen haben heute — nach einer langen Periode des freien Wettbewerbs, die durch Aufkommen immer neuer Prozesse wechselvoll gestaltet wurde — die Vorherrschaft in der Sodaindustrie inne; eine Vorherrschaft, die noch dadurch gesichert erscheint, daß die Entstehung neuer Firmen durch Patentrechte erschwert ist. Preistreiberische Ausnützung dieser Stellung ist jedoch durch die Notwendigkeit der Innehaltung der Auslandspreise zwecks Ausschaltung fremder Konkurrenz unmöglich gemacht. — Die gleich nach Kriegsende entstandene Organisation der „Nobel Industries" repräsentiert die Industrie der Explosivstoffe. Die Natur dieses Produktionszweiges macht Staatsaufsicht und Ausschluß der Auslandskonkurrenz notwendig. Der Staat förderte wegen der Möglichkeit leichterer Überwachung die Konzentration auf das entschiedenste. So kommt es, daß die von den „Nobel Industries" ausgeübte Marktkontrolle einem Monopol sehr nahe kommt. Die scharfe Zentralisation hat in diesem Falle erhebliche Ersparnisse durch gemeinsame Unterhaltung von Forschungsinstituten, Zusammenschluß der Verkaufsorganisation und Schließung unrentabler Werke gezeitigt, was sich in mehrfachen Preissenkungen seit 1921 ausgedrückt hat. — Die vierte der großen Gruppen, die in der Spitzenorganisation der „Imperial Chemical Industries Ltd." zusammengefaßt sind, die „British Dyestuffs Corporation", umschließt ca. 70% der Erzeugung an Farbstoffen. Diese Industrie ist in England nach der Kunstseidenindustrie die jüngste; sie war vor dem Kriege ganz in deutschen Händen. Während des Krieges wurde von Seiten der Regierung alles getan, um diesen Produktionszweig zu fördern und eine nationale Farbenindustrie entstehen zu lassen. Nach Beendigung des Krieges wurde i. J. 1920 die Stellung der 1918 gegründeten „British Dyestuffs Corporation" durch Erlaß eines Einfuhrverbotes erheblich gestärkt. Da die genannte Organisation jedoch nur 70% der Produktion in Händen hat und ihr von etwa 20 unabhängigen Firmen erfolgreich Konkurrenz gemacht wird, sind monopolistische Übergriffe nicht zu befürchten.

Die „Imperial Chemical Industries" nehmen anderen Großorganisationen gegenüber deshalb eine Sonderstellung ein, weil sie einen Zusammenschluß von Unternehmen verschiedener, nicht direkt miteinander konkurrierender Produktionsgebiete darstellen. Einer der Hauptbefürworter dieses Zusammenschlusses war der bekannte Industrielle und Wirtschaftspolitiker Alfred Mond (Lord Melchett); neben erhöhter Leistungsfähigkeit versprach er sich davon die Möglichkeit, mit ähnlichen Spitzenorganisationen anderer Länder auf gleicher Basis — und daher vorteilhafter — zu verhandeln. Wie weit diese Hoffnungen sich erfüllen werden, läßt sich bei der kurzen Zeit des Bestehens der „Imperial Chemical Industries" noch nicht endgültig übersehen.

In der Bereifungsindustrie sind etwa 90% der Erzeugung in den Händen eines großen Konzerns, der „Dunlop Rubber Co.". Doch hat die Firma eine — auch nur annähernde — Monopolstellung lediglich in der

Vollreifenbranche inne, wo sie sich das Übergewicht durch die 1925 erfolgte Erwerbung der Macintosh-Gruppe sicherte. In der wichtigeren Luftreifenbranche kontrolliert die Firma Dunlop nur ca. 60% der im Inland getätigten Verkäufe, so daß die Notwendigkeit der Anpassung an die Konkurrenzpreise eine Monopolpolitik ausschließt. Zwar sichert der seit 1927 bestehende Einfuhrzoll auf Reifen eine gewisse Gewinnspanne; doch werden zur Umgehung des Zolles in steigendem Maße von ausländischen Firmen Fabriken in England eingerichtet.

Bei Betrachtung der Preis- und Gewinnpolitik vieler der im vorhergehenden genannten Organisationen muß auf den ersten Blick die Tatsache auffallen, daß die Verdienste, ausgedrückt in Prozenten des Kapitals, gegenüber der Vorkriegszeit erheblich gestiegen sind, während — in manchen Fällen — die Umsätze gesunken und die Abschreibungen für Reparaturen, Entwertung etc. erhöht worden sind. Man könnte auf den Gedanken kommen, daß es sich hier um den bilanzmäßigen Ausdruck einer ausbeuterischen Monopolpolitik handle. Demgegenüber ist zu bedenken, daß erstens das allgemeine Preisniveau der Vorkriegszeit gegenüber gestiegen ist und daß zweitens die bei diesem Preisniveau in der Nachkriegszeit gemachten Verdienste in den zu analysierenden Gegenüberstellungen verglichen werden mit Kapitalien, die mit Vorkriegswerten, also unverhältnismäßig niedrig, eingesetzt sind. Zieht man diese Faktoren in Rechnung, so wird man in der großen Mehrzahl der Fälle die Anklage auf preistreiberische Monopolpolitik fallen lassen müssen.

Die bisher betrachteten Zusammenschlüsse hatten eine monopolartige Stellung inne oder strebten zum mindesten danach. Daneben finden sich in den meisten anderen Produktionszweigen Organisationen, die zwar nur einen Bruchteil der Gesamterzeugung repräsentieren, deren Zustandekommen aber doch von dem Fortschreiten der Konzentrationsbewegung in England Zeugnis ablegt. So bestreiten in der Garnindustrie (und zwar hier schon seit 1897) zwei große Gruppen den Hauptteil der Produktion: J. & P. Coats und die „English Sewing Cotton Co.". Coats' Interessensphäre liegt um Glasgow, während die English Sewing Cotton Co. in dem in Lancashire gelegenen Teil dieses Industriezweiges dominiert. — Ähnlich liegen die Dinge in der Färberei; hier war die Zahl konkurrierender Firmen von vornherein nie sehr groß, da eine Fabrik die Erzeugnisse vieler Spinnereien und Webereien aufnehmen kann. Die Konzentrationstendenz fand daher hier einen besonders günstigen Nährboden. Auch hier ist der größte Teil der Erzeugung in den Händen zweier Organisationen, der „Bradford Dyers", die die Stückefärberei, und der „British Cotton and Wool Dyers", die die Garnfärberei betreiben.

Das Zentrum der vertikalen Konzentrationsbewegung ist die Stahl- und Eisenindustrie. In diesem Industriezweig erscheint es oft als besonders wünschenswert, durch Zusammenschluß eine Kontrolle über die Rohmaterialienversorgung zu erzielen. Der größte der aus diesem Bestreben heraus entstandenen Konzerne ist die Vickers-Gruppe, die in

der Stahlerzeugung dominiert. Die Anzahl der konkurrierenden Firmen ist jedoch — obwohl die ganze Industrie auf ein relativ enges geographisches Gebiet zusammengedrängt ist — sehr groß. Diese Tatsache sowie der in diesem alten, traditionsbelasteten Industriezweig besonders stark ausgeprägte Individualismus der Unternehmer haben bewirkt, daß die zustandegekommenen horizontalen Bindungen meist nur loser Natur sind. Beispiele für solche losen horizontalen Zusammenschlüsse bieten die „Tin-Plate Conference", die „South Wales Tinplate Corporation", die „Galvanized Sheet Makers' Association", ferner die „Rail Makers' Ass.", die durch das internationale Abkommen eine wesentliche Stabilisierung erfahren hat, die „Wrought Iron Ass.", die „Cast Iron Pipe Ass." und die „National Light Castings Ass.". Die genannten Organisationen tragen zumeist den Charakter von Produktionskartellen, die teils das Quotensystem, teils das System der Auftragszuteilung bevorzugen. Nur in vereinzelten Fällen, wie bei der „Cast Iron Pipe Ass.", finden wir auch gleichzeitig Festsetzung von Mindestpreisen.

In der Ammoniumsulphatindustrie besteht eine kartellartige „Sulphate of Ammonia Federation", die neun Zehntel der Erzeugung dieses Düngemittels — das als Nebenprodukt von Koks- und Gaswerken gewonnen wird — in Händen hat. Ziel der „Federation" ist Stabilisierung der Preise; sie ist jedoch in ihrer Preispolitik stark vom Ausland abhängig — beträgt doch die englische Erzeugung nur ca. 10% der Weltproduktion. Zudem besteht für den Konsumenten im Falle einer Preissteigerung stets die Möglichkeit des Zurückgreifens auf das Düngemittel, das durch die größere Billigkeit des Ammoniumsulphats zurückgedrängt worden ist, das aber immer noch als das beste gilt: auf den Chilesalpeter.

Schon frühzeitig hat die Zementindustrie im Zusammenschluß eine Lösung ihrer Wirtschaftsschwierigkeiten gesucht. In Erweiterung einer schon bestehenden Vereinigung wurde 1912 die „British Portland Cement Manufacturers" gegründet, die ihrerseits wieder Mitglied einer umfassenderen, wenn auch losen Organisation, der „Cement Makers' Federation", ist. Die letztgenannte Gruppe repräsentiert etwa neun Zehntel der Produktion; sie reguliert Mindestpreise und Konditionen, ohne doch eine wirklich scharfe Kontrolle ausüben zu können, da aus dem losen Verband jedes Mitglied nach Belieben auszutreten berechtigt ist. Das Einhalten von Mindestpreisen wird erschwert durch den lebhaften ausländischen Wettbewerb, der seit 1913 um über 100% gestiegen ist. Namentlich in hochwertigem Zement, den England früher in überlegener Qualität herstellte, haben sich die Importe erheblich vergrößert.

Im Elektromaschinenbau besteht die „Electrical Engineering Association", eine kartellmäßige Vereinigung, die Quoten und Mindestpreise festlegt. Dieser Industriezweig war vor dem Kriege in England sehr wenig entwickelt. Auch hier hat der Krieg eine Wandlung gebracht; heute deckt England ein Viertel des Weltbedarfs. — Zwischen den Produzenten von Telephondrähten besteht die „Telephone Cable-Makers'

Association"; sie umfaßt ca. 95% der Produktion. Doch ist sie in ihrer Preispolitik insofern beschränkt, als sie es in der Hauptsache mit einem einzigen Großkunden zu tun hat, der Post, die als geschlossene Organisation anders auftreten und bessere Bedingungen erzwingen kann als eine zersplitterte Vielheit von Konsumenten.

Ein bedeutender Teil der Tabakindustrie — 1923 waren es ca. 60 bis 70% der Gesamtproduktion — ist in der „Imperial Tobacco Co." vereinigt. Diese Gesellschaft wurde ursprünglich zum Zwecke besserer Abwehr der Konkurrenz des amerikanischen Tabaktrusts gegründet. Eine Einigung zwischen den beiden Gruppen kam zustande, dergestalt, daß die „Imperial" den englischen Inlandsmarkt behielt, während das Exportgeschäft beider von einer neuen Gesellschaft, der „British-American Tobacco Co.", übernommen wurde. Auch nach Auflösung des amerikanischen Trusts blieben beide Organisationen, die „Imperial" ebenso wie die „British-American", bestehen; beide beschränken sich auch heute noch im Wesentlichen auf die ursprünglich festgelegten Absatzsphären. Dies gute Einvernehmen ist wohl in erster Linie darauf zurückzuführen, daß die englische Tabakindustrie sich in der Nachkriegsperiode — und namentlich seit 1920 — einer großen Prosperität erfreut. Verursacht ist diese günstige Wirtschaftslage durch den hohen Zoll auf verarbeiteten Tabak und durch die in England entstandene besondere Geschmacksrichtung — beides Faktoren, die eine Auslandskonkurrenz ausschließen —, ferner durch die Senkung der Materialkosten und die starke Steigerung der Nachfrage. Die günstige Konjunktur bewirkte, daß die „Imperial" sowie die unabhängigen Erzeuger beträchtlich erhöhte Gewinne einstreichen konnten und daß ständig neues Kapital von diesem Industriezweig angezogen wird, was wiederum eine gesteigerte Konkurrenzfähigkeit der unabhängigen Erzeuger zur Folge hat.

Industriezweige, in denen die Konzentrationsbewegung sich bisher nicht hat durchsetzen können, sind der Kohlenbergbau, die Wollindustrie und die „amerikanische" — d. h. die gröbere Qualitäten verarbeitende — Sektion der Baumwollindustrie. Während — wie oben dargelegt — in der „ägyptischen" Abteilung die große Organisation der „Fine Cotton Spinnners' and Doublers' Ass." besteht, sind in der amerikanischen Sektion alle Versuche, der Wirtschaftsdepression durch gemeinsames Vorgehen zu begegnen, gescheitert. Obwohl die ganze Industrie auf ein kleines Gebiet in Lancashire zusammengedrängt ist, hat die Vielzahl der selbständigen Unternehmungen — es existieren über 450 Einzelfirmen — eine Einigung und ein Zusammengehen bisher unmöglich gemacht.

Der Kohlenbergbau, in der Nachkriegszeit das Sorgenkind des englischen Industrialismus, hat sich infolge seiner eigenartigen Struktur — die in Kapitel II bereits des näheren erörtert wurde — von vornherein der Konzentration aufs stärkste widersetzt. Das wurde auch in der Nachkriegsperiode nicht anders, obwohl in den letzten Jahren die Regierung Zusammenschlüsse befürwortete und unterstützte. Diese Politik der Regierung basierte auf dem Bericht der „Royal Commission

on the Coal Industry" von 1926, die auf Grund eingehender Untersuchungen zu dem Ergebnis kam, daß Zusammenschluß von Produktionseinheiten im Kohlenbergbau in hohem Grade erwünscht sei.[1] Kooperative Wirtschaftsführung auf der breiten Basis großer Organisationen würde gewiß wesentlich zur Besserung der Lage dieses Industriezweiges beitragen, wenn auch eine ganze Reihe kleiner, unrentabler Unternehmen zur Liquidation gezwungen wären. Doch setzt die Besonderheit des inneren Aufbaus der Kohlenindustrie im Verein mit der Ungunst der Weltmarktlage einer durchgreifenden Reorganisation die größten Hindernisse entgegen.

V. KAPITEL.

Die Frage der Rationalisierung.

Das Ziel der im vorigen Kapitel betrachteten industriellen Konzentration ist gesteigerte Leistungsfähigkeit: erreicht wird es durch Ausnützung der Vorteile kollektiver Arbeitsweise auf der breiten Basis großer, machtvoller Zusammenschlüsse. Die Bildung solcher Zusammenschlüsse wirkt sich vielfach aus in einer Reorganisation der technischen Produktionsvorgänge, in Spezialisierung, Standardisierung der Produkte in Übereinstimmung mit den Ergebnissen der Industrieforschung — kurz, in all den verschiedenartigen Maßnahmen, die man unter der Bezeichnung „Rationalisierung" zusammenzufassen sich gewöhnt hat. Während die Zusammenschlußbewegung von außen her ansetzt, durch Koordination bereits bestehender Unternehmen, durch Zusammenfassung von Absatzorganisationen, durch Vereinheitlichung von Absatzbedingungen und Nivellierung von Preisen, sucht die Rationalisierung dem gleichen Ziel — Erhöhung der Leistungsfähigkeit und damit der Produktivität — von innen her näher zu kommen. Von innen her: d. h. durch Erforschung und Modifizierung der Faktoren, die auf die innerbetrieblichen, die produktionstechnischen Vorgänge bestimmenden Einfluß haben. Rationalisierung — das bedeutet Umgestaltung, in vielen Fällen Revolutionierung der Produktionsmethoden. Während die Konzentration vorwiegend ein Problem für den Unternehmer, für den Mann in leitender Stellung ist, dessen persönliche Interessen durch sie unmittelbar in Mitleidenschaft gezogen werden, hat die Rationalisierungsbewegung, die die letzten Details des Erzeugungsprozesses erfaßt, auch die Einstellung, die Wünsche und Gewohnheiten des Arbeitnehmers in Rechnung zu ziehen. Denkt man an den im englischen Arbeiter ebenso

[1] Vgl. „Report of the Royal Commission on the Coal Industry", Bd. 1, S. 49 ff und 233; doch verschließt sich — wie die zitierten Stellen zeigen — die Kommission keineswegs den praktischen Schwierigkeiten, die solchen Zusammenschlüssen entgegenstehen. — Vgl. im übrigen die Ausführungen im letzten Teil des 2. Kapitels dieser Arbeit!

wie im Unternehmer tiefeingewurzelten traditionellen Konservativismus, der zähes Festhalten am Altüberkommenen zur Selbstverständlichkeit macht, so darf es nicht Wunder nehmen, daß ein junger, umstürzlerisch neuer Gedanke wie der der Rationalisierung auf starken Widerstand stoßen mußte. Für den Arbeitnehmer bedeutet er ein Abgehen von der hergebrachten und — nach seiner Ansicht — bewährten Arbeitsweise. Bisher hatten sich die Produktionsmethoden der englischen Industrie auf rein empirischer Grundlage — lediglich aus den Erfahrungen der Praxis heraus — entwickelt. Demgegenüber hat im rationalisierten Betriebe der Arbeiter sich zwangsläufig einem durch genaueste wissenschaftliche Analyse des Arbeitsprozesses ermittelten Bestverfahren anzupassen. In vielen Fällen wird der höhere effektive Arbeitserfolg, der auf Grund jenes Bestverfahrens vom Arbeiter erzielt wird, durch erhöhte Anstrengung erkauft — sei es infolge der Notwendigkeit rascheren Arbeitens, damit größerer Aufmerksamkeit, sei es infolge gesteigerter Arbeitsmonotonie. Aber selbst da, wo das nicht der Fall ist, wo durch geeignete Pausenverteilung, durch wohldurchdachte Anordnung von Arbeitsplatz und Arbeitsgerät etc. jedes Plus an Anstrengung ausgeglichen wird, werden instinktives Mißtrauen gegenüber allen Neuerungen und Furcht vor Ausbeutung der eigenen Arbeitskraft gerade den englischen Arbeiter zur Opposition gegen Rationalisierungsbestrebungen veranlassen. Und auch die Unternehmerschaft, die in anderen Ländern, namentlich in Deutschland und Amerika, den Gedanken der Rationalisierung sofort aufgriff und praktisch auszuwerten suchte, steht der neuen Idee in England zum großen Teil ablehnend oder doch gleichgültig gegenüber. In welcher Form die Umstellung auf rationelle Produktionsweise sich auch im Einzelfalle auswirken möge — sei es durch Ausschaltung unrentabler und Ausbau besonders günstig arbeitender Betriebe, sei es durch Modernisierung des Maschinenparks, sei es durch Einführung der Serienproduktion, sei es durch Abgehen von der individualistischen Vielheit der erzeugten Warentypen zugunsten weniger normalisierter Standardprodukte: immer bedeutet sie für den Unternehmer (ganz abgesehen von der Notwendigkeit neuer Kapitalinvestitionen) ein Aufgeben alter, in einer langen Tradition verankerter Arbeitsgewohnheiten. Mehr als das; wirkliche Rationalisierung verlangt vom Produzenten eine neue geistige Einstellung seinem Unternehmen gegenüber: die Einstellung des experimentierenden Wissenschaftlers, der nichts als sicher und gegeben hinnimmt und der auch vor noch so einschneidenden Verfahrensänderungen nicht zurückschreckt, sobald er sich von ihrer Notwendigkeit überzeugt hat. Gegen diese Auffassung, die der ganzen industriellen Tradition Englands zuwiderläuft, stemmt sich die Mehrzahl der englischen Unternehmer noch heute — eine Tatsache, auf die der letzte Band des Balfourberichtes an mehreren Stellen hinweist.[1]

[1] Vgl. Final Report, S. 200 f, 214, 218, 182.

Auch an dieser Stelle wieder sehen wir das Aufeinanderprallen, das Ringen der beiden Grundströmungen, der beiden fundamentalen geistigen Triebkräfte, deren Betrachtung Kapitel III dieser Arbeit gewidmet war. Während im Zeichen der alten, konservativ-individualistischen Wirtschaftsgesinnung starres Festhalten am Überlieferten, ängstliche Geheimhaltung traditioneller Produktionsmethoden die Regel war, macht die Rationalisierung größte Elastizität, Zusammenarbeit der einzelnen Unternehmen eines Industriezweiges, Austausch von Betriebserfahrungen, gemeinsame Finanzierung von Laboratorien und Forschungsinstituten notwendig. Nur durch Kooperation, durch planmäßig kollektives Vorgehen können die Möglichkeiten, die der Rationalisierungsgedanke in sich birgt, restlos ausgeschöpft werden.

Es bedeutet somit ein Vordringen des Gedankens kollektiver Wirtschaftsführung, wenn zur Förderung der Rationalisierungsidee Institutionen entstehen, an deren Finanzierung die Industrie als Ganzes neben dem Staat beteiligt ist und deren Bemühungen und Erfolge nicht einzelnen Interessentengruppen, sondern der industriellen Gesamtheit zugute kommen. Derartige Einrichtungen finden sich namentlich auf dem Gebiete der „scientific research", der wissenschaftlichen Industrieforschung. Aufrechterhaltung von wissenschaftlichen Institutionen und Laboratorien, die sich mit der Auffindung neuer Prozesse, mit der Lösung grundsätzlicher technischer und chemischer Probleme befassen, die also in noch unerforschtes Gebiet eindringen, Pionierarbeit leisten, wäre für die Einzelunternehmung unrentabel, da solche Forschungsarbeit kostspielig und langwierig ist und greifbare Resultate von vornherein nicht garantiert werden können. So drängt die Entwicklung der letzten Jahre, die enge Zusammenarbeit von Wissenschaft und Industrie zur Notwendigkeit hat werden lassen, von den Isolierungsbestrebungen früherer Jahre hinweg zur Kooperation innerhalb der verschiedenen Industriezweige, die sich unter Mitwirkung des staatlichen „Department of Scientific and Industrial Research" zu besonderen Verbänden zum Zwecke gemeinsamer Forschungsarbeit zusammenschließen. Neben diesen genossenschaftlich organisierten „Research Associations" bestehen große, nationale, vom Staat eingerichtete Institute. Zu ihnen gehört z. B. das „National Physical Laboratory", das mit dem obengenannten Department of Scientific and Industrial Research zusammenarbeitet. Besondere Beachtung wird in England, im Hinblick auf die besorgniserregende Lage des englischen Kohlenbergbaus, dem aktuellen Problem der Brennstoffverwertung geschenkt. Gerade diese Frage beschäftigt über den Bergbau selbst hinaus weiteste Kreise, da in jedem Industriezweig Heiz- und Verbrennungsprozesse die Grundlage der Produktion bilden, mithin der Grad der Kraftstoffausnützung einen bedeutsamen Kostenfaktor darstellt.[1] Mit der Bearbeitung der in dieses Gebiet ge-

[1] Daß nicht nur in England, sondern auch anderwärts das Kraftproblem gegenwärtig im Vordergrunde des Interesses steht, zeigt die Einberufung der Berliner Weltkraftkonferenz.

hörigen Fragen befaßt sich die „Fuel Research Division", die im besonderen die Eignung der verschiedenen englischen Kohlensorten für chemische Umwandlungen (praktische Auswertung der Kohledestillation!) untersucht. Ihr zur Seite steht seit 1926 — mit beratender Funktion — ein „National Fuel and Power Committee", dessen Vorsitz Alfred Mond (Lord Melchett) führt.[1]

Zur Erreichung eines Produktivitätsoptimums ist neben der rationellen Gestaltung der sachlich-technischen Arbeitsbedingungen ein sorgfältiges Studium des Produktionsfaktors „Mensch" notwendig. Eine Betrachtung des menschlichen Elements in der industriellen Produktion konnte bis vor kurzem von zwei getrennten Gesichtspunkten aus erfolgen: die eine Betrachtungsweise geht — sozialpolitisch — von der Wohlfahrt des Arbeiters aus; die zweite ist — produktionspolitisch — am Arbeitserfolg orientiert. Erst in neuester Zeit hat sich die Erkenntnis allgemein Bahn gebrochen, daß die beiden genannten Standpunkte nicht einander entgegengesetzt, daß vielmehr der eine das Korrelat des anderen ist. „... on the successful solution of the problem of productivity must depend in the long run the maintenance and improvement of the workers' standard of life."[2] Mit anderen Worten: Wohlfahrtsmaßnahmen sind auf die Dauer nur sinnvoll, wenn sie eine Hebung der Produktivität bewirken, und umgekehrt ist Rationalisierung nur soweit wirtschaftlich gesund, als sie eine Verbesserung der Lebensverhältnisse des Arbeiters mit sich bringt. Wenn also auch im Zusammenhange dieses Abschnittes der zweite — produktionspolitische — Aspekt vorwiegend interessiert (auf den Wohlfahrtsgesichtspunkt wird noch in einem späteren Kapitel zurückzukommen sein[3]), so darf doch nicht vergessen werden, daß eine scharfe Trennung und isolierte Betrachtung der beiden Fragenkomplexe nicht durchführbar ist; das Ziel jeder Rationalisierungsbestrebung — vollere Ausnützung der vorhandenen Arbeitskraft — ist untrennbar mit dem Ziel von Wohlfahrts- und Sozialpolitik — Schonung des Arbeiters, Erhaltung seiner Leistungsfähigkeit, Steigerung der Arbeitsfreude durch Hebung seiner materiellen und sozialen Stellung — verbunden.

Der Lösung der Probleme, die im Zusammenhang mit der Analyse des Produktionsfaktors „Arbeit" auftauchen, dient das aus öffentlichen Mitteln unterhaltene „Industrial Fatigue Research Board". Es wurde i. J. 1918 begründet, um die während des Krieges vom „Health of Munition Workers' Committee" begonnene Arbeit fortzusetzen. Das

---

[1] Einen umfassenden Überblick über die mit der Verwertung der Kohle zusammenhängenden Probleme sowie über Organisation und bisherige Ergebnisse der für dieses Gebiet zuständigen Forschungsinstitute gibt der Bericht der englischen Kohlenkommission; vgl. Report of the Royal Commission on the Coal Industry, Bd. 1, Kap. 3 und 4, S. 21 ff.

[2] Vgl. Final Report, S. 147.

[3] Vgl. die Ausführungen gegen Schluß des 6. Kapitels.

Arbeitsgebiet dieses Institutes, das unter der Oberaufsicht des Medical Research Board steht, umfaßt den ganzen Fragenkreis der industriellen Psychologie. Die Vielgestalt der Aufgaben, die dem Institut hier erwachsen, machte eine Aufteilung der Arbeit auf verschiedene Ausschüsse notwendig, von denen jeder die Bearbeitung eines Teilgebietes übernimmt. Diese Ausschüsse setzen sich aus Wissenschaftlern, Regierungsbeamten und Männern aus der industriellen Praxis zusammen. Zunächst suchte man die speziellen Verhältnisse einzelner Industriezweige in ihrer Einwirkung auf die menschliche Arbeitskraft näher zu erforschen; in den letzten Jahren ist man dann dazu übergegangen, einige allgemeine Probleme, die für sämtliche Industriezweige von Bedeutung sind, näher zu studieren. Ziel aller dieser Untersuchungen des „Industrial Fatigue Research Board" ist immer, festzustellen, wie ein maximaler Arbeitserfolg zu erzielen ist. Unter diesem Gesichtspunkt werden z. B. die Fragen der Länge der einzelnen Schicht, der Pausenanordnung, der Beleuchtung untersucht; es werden die maschinellen Hilfsmittel auf ihre Eignung und Verbesserungsfähigkeit geprüft; weiter sucht man den Einfluß der Temperatur und Luftfeuchtigkeit in der Arbeitsstätte festzustellen. Daß all diese Faktoren den Arbeitserfolg erheblich beeinflussen, ist längst nichts Neues mehr; bedeutsam wird die Arbeit des Industrial Fatigue Research Board dadurch, daß man versucht, die Bedeutung der genannten einzelnen Faktoren quantitativ zu erfassen. So wird es möglich, der gegenüber Neuerungen skeptischen und zurückhaltenden Unternehmerschaft die wirtschaftlichen — d. h. in diesem Falle die geldlichen — Auswirkungen einer Verbesserung des Arbeitsverfahrens klar vor Augen zu führen. — Die Arbeitsergebnisse des Instituts finden ihren Niederschlag in jährlichen Gesamtberichten sowie in einer langen Reihe von einzelnen Abhandlungen.[1]

In enger Fühlung mit dem Industrial Fatigue Research Board arbeitet das „National Institute of Industrial Psychology". Während die erstgenannte Organisation sich vorwiegend mit der Untersuchung prinzipieller Fragen und daran anschließend mit der Aufstellung allgemeingültiger Grundsätze befaßt, sucht das National Institute of Industrial Psychology diese Grundsätze in der Praxis anzuwenden, sie den speziellen Verhältnissen existierender Produktionsstätten anzupassen und einzelne Firmen bei Rationalisierungsmaßnahmen zu beraten. Es nimmt so eine vermittelnde Stellung ein, indem es die generellen Ergebnisse exakter wissenschaftlicher Forschung konkretisiert und in die Sprache der industriellen Praxis übersetzt. Nach Aussage des letzten Jahresberichts (für 1928) werden die Dienste des Instituts in wachsendem Maße von einzelnen Unternehmen in Anspruch genommen, da in

[1] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 178, wo die bis 1926 erschienenen Bände der „Reports published by the Industrial Fatigue Research Board" genannt sind; vgl. im übrigen zu den obenstehenden Ausführungen das spezielle Memorandum in „Survey of Industrial Relations", S. 171 ff.

den allermeisten Fällen die vom Institut vorgeschlagenen Umorganisationen zu einer merklichen Rentabilitätssteigerung geführt haben.[1]

Reifliches, systematisches Durchdenken des gesamten Erzeugungsprozesses eines bestimmten Artikels in allen seinen Phasen führt — neben der Auffindung eines Bestverfahrens — zur Ermittlung derjenigen Typen, Größen, Qualitäten und Formen des betreffenden Produkts, die (sowohl vom Konsumenten- wie vom Produzentenstandpunkt aus gesehen) die zweckmäßigsten sind. Sobald für einen Produktionszweig derartige Ergebnisse feststehen, erscheint es wünschenswert, die gesamte Erzeugung — und zwar die Methoden ebenso wie die hergestellten Produkte — einer Vereinheitlichung im Lichte der gemachten Erfahrungen zu unterwerfen. Durch Ausschaltung überflüssiger Typen, durch Festlegung gleichmäßiger Spezifikationen in Bezug auf Rohmaterial, Abmessungen und Formengebung wird es möglich, den durch Zersplitterung der Produktion entstehenden industriellen Leerlauf auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Die „Standardisierung" bildet so einen höchst wichtigen Teil des Rationalisierungsprozesses. Überall, wo die Einführung der Serien- und Massenproduktion mit ihren großen Vereinfachungs- und Ersparnismöglichkeiten erstrebt wird, ist Beschränkung auf wenige Standardtypen erste Vorbedingung. Eine solche Normierung kann entweder von allen Erzeugern einer Branche vereinbart oder aber auch von einzelnen unabhängigen Produzenten für ihre Eigenproduktion eingeführt werden, wie es z. B. in der englischen Automobilindustrie geschehen ist. Auch in diesem Falle wieder zeigt sich deutlich das Vordringen des Prinzips planmäßig-rationaler Organisation: Die individualistische Praxis vieler Unternehmer, ständig neue Wagentypen auf den Markt zu werfen, wird durch Spezialisierung auf wenige standardisierte Formen abgelöst.

Der Maschinenbau, in dem Auswechselbarkeit von Teilen, Einheitlichkeit der Konstruktion und des Materials eine besonders wichtige Rolle spielen, ist auch in England auf dem Gebiet der Standardisierung führend gewesen; die „British Engineering Standards Association" ist zum Zentralorgan der ganzen Bewegung geworden. Obwohl die genannte Organisation finanziell zum allergrößten Teil von den beteiligten Industrien erhalten wird, hat sie es doch verstanden, sich eine unabhängige und autoritative Stellung zu schaffen; eine interessenmäßige Beeinflussung der von ihr — nach sorgfältiger Beratung mit Produzenten- und Konsumentenvertretern — getroffenen Normierungen steht somit nicht zu befürchten; umsomehr, als zwecks Berücksichtigung neu auftauchender Gesichtspunkte und technischer Fortschritte diese Normierungen periodischen Revisionen unterworfen werden. Dennoch fordert neuerdings der Balfourbericht weitgehende staatliche Unterstützung für die British Engineering Standards Ass. zum Zwecke der Sicherung ihrer Unabhängigkeit — auch dies wieder ein Symptom dafür, wie man im

[1] Vgl. „The Journal of the National Institute of Industrial Psychology", Vol. 4, Nr. 6, April 1929: „Annual Report for the Year 1928".

Nachkriegsengland im Sinne kollektivistischer Prinzipien wirtschaftswichtige Organisationen der individuellen Einflußnahme einzelner Interessenten zu entziehen sucht.[1] In einzelnen Fällen, in denen die Möglichkeit der Gefährdung von Menschenleben durch Qualitätsminderung besteht (so bei Drogen und Lebensmitteln, ferner bei Lebensrettungsvorrichtungen, Gewehrläufen, Feuerlöschern, Schiffstauen und -ankern u. ä.), wird die Fixierung der Standard-Erfordernisse der privaten Sphäre überhaupt entrückt und durch Gesetz oder Regierungsverordnung geregelt.

Obgleich in der Nachkriegsperiode auf dem Gebiete der „gesetzlichen" wie auch besonders auf dem — in diesem Zusammenhange weitaus wichtigeren — der freiwilligen Standardisierung wesentliche Fortschritte zu verzeichnen sind, so herrscht doch auf Seiten der Unternehmerschaft der gesamten Vereinheitlichungsbewegung gegenüber eine besonders starke Reserve. Zum Teil mag diese Zurückhaltung auf Mangel an Interesse und technischer Einsicht, auf Verkennung der wirtschaftlichen Lage zurückzuführen sein; zu einem großen Teil ist die charakteristische Abneigung gegen Neuerungen als solche, der ökonomische Konservativismus, das Befangensein in industriellen Traditionen dafür verantwortlich zu machen. Aber auch noch ein anderer Grund spricht mit — ein Grund, der in diesem Falle, im Falle der Standardisierung, die reservierte Haltung der englischen Produzenten bis zu einem gewissen Grade rechtfertigt: Die englische Exportindustrie, welche koloniale Märkte von großer Verschiedenheit beliefert, muß, will sie der vielfach abgestuften Nachfrage gerecht werden, eine Vielheit von Warentypen anbieten können. Monotonie in den hergestellten Erzeugnissen wäre gleichbedeutend mit einer Verengung der Absatzmöglichkeiten. Auch im Balfourbericht, der im übrigen den bisherigen Fortschritt der Standardisierung begrüßt, kommt der Standpunkt zum Ausdruck, daß auf diesem Gebiet allzuleicht des Guten zuviel getan werden könnte. Ganz besonders wird vor vorschnellen Vereinheitlichungsmaßnahmen in allen den Warengattungen gewarnt, die unter die Kategorie „Industrial Art" fallen — bei denen also neben technisch-qualitativen Eigenschaften das Aussehen, die geschmackvolle Aufmachung, der künstlerische Entwurf von entscheidender Bedeutung sind; erscheint doch überall, wo Fragen des Geschmacks mitsprechen, die Auffindung allseitig befriedigender Normen schwierig, wenn nicht unmöglich. Nachdrücklich wird auf den Unterschied zwischen dem riesigen zollgeschützten homogenen Binnenmarkt der U. S. A., der ein ideales Feld für industrielle Standardisierung bietet, und dem weitverzweigten, differenzierten Marktgebiet der auf den Export angewiesenen englischen Industrie hingewiesen.[1] Die Wirt-

[1] Vgl. Final Report, S. 197; eine ins Einzelne gehende Darstellung der British Engineering Standards Ass., ihrer Arbeitsweise und ihrer Ziele enthält ein spezielles Memorandum in „Factors in Industrial and Commercial Efficiency", S. 288 ff; vgl. auch ebenda S. 274/75.

[1] Vgl. Final Report, S. 198 ff.

schaftsstruktur des Imperialreichs setzt den Möglichkeiten erfolgreicher Vereinheitlichung in England engere Grenzen als anderswo. Die instinktive Vorsicht Neuerungen gegenüber, die den englischen Unternehmer charakterisiert, entbehrt in diesem Falle nicht einer realen Begründung.

Eine Darstellung der Rationalisierungsbestrebungen hat auch der Maßnahmen Erwähnung zu tun, die die Verhütung industrieller Unfälle bezwecken. Dasselbe, was anläßlich der Schilderung der Arbeit der Institute für industrielle Psychologie in diesem selben Kapitel gesagt wurde, gilt auch hier: Produktionspolitische und sozialpolitische Zielsetzung sind aufs Engste koordiniert. Vorkehrungen zum Schutze des Lebens und der Gesundheit des Arbeiters gehören einerseits ohne Zweifel zu dem großen Komplex von Maßnahmen, der von der englischen Terminologie mit der Bezeichnung „welfare" belegt wird; auf der anderen Seite jedoch tragen sie zur Steigerung der Leistungsfähigkeit, zur besseren Ausnützung der Arbeitskraft, d. h. zur Rationalisierung der Produktion bei; ihre Erwähnung in diesem Zusammenhange erscheint somit nicht nur berechtigt, sondern notwendig. Die Verwendung von Maschinen, die für jede Form industrieller Arbeit kennzeichnend ist, bedingt eine Vielzahl von Gefahrenmomenten für den Arbeitenden. Herabminderung der Gefahren und damit der Unfallquote kann erstens durch systematische Belehrung und Erziehung des Arbeiters, zweitens durch Anbringung mechanischer Sicherungsvorrichtungen erreicht werden. Beide Methoden werden von der in der Nachkriegszeit entstandenen „Safety First"-Bewegung propagiert, die sich in der 1919 gegründeten National Safety First Association ihr offizielles Organ geschaffen hat. Das Entstehen einer derartigen, völlig freiwilligen, ohne staatliches Zutun gewordenen Organisation beruht auf der Erkenntnis, daß der Erlaß von staatlichen Verfügungen für eine wirksame Verhinderung von Betriebsunfällen nicht ausreicht, daß vielmehr erst durch die Initiative und die tätige Mitwirkung der am Produktionsprozeß Beteiligten der Erfolg sichergestellt werden kann. So ist es das Ziel der National Safety First Association, Arbeitgeber und -nehmer in den einzelnen Betrieben zu interessierter Mitarbeit heranzuziehen, um auf diese Weise — vom Einzelbetriebe als der Zelle des gesamten industriellen Organismus ausgehend — die Innehaltung staatlicher Sicherheitsvorschriften und die Einführung und Verbreitung geeigneter Arbeitsmethoden sowie erprobter mechanischer Schutzvorrichtungen zu erreichen.

Zur Unterstützung dieser Bestrebungen und zur Veranschaulichung der in Anwendung kommenden Schutzmaßregeln wurde 1927 das „Home Office Industrial Museum" in London eröffnet, das in vorbildlicher Weise einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten der Unfallverhütung im modernen Betriebe gibt. Die durch das reiche Anschauungsmaterial des Home Office Industrial Museum vermittelten Anregungen werden ergänzt und die aufklärende und vorbeugende Arbeit des Museums wird weitergeführt durch die vom Home Office herausgegebenen „Safety Pamphlets", Abhandlungen, in denen die einzelnen

Gefahrenquellen im Fabrikbetriebe[1] einzeln erörtert und die für ihre Ausschaltung in Anwendung kommenden Methoden systematisch dargestellt werden.

Obwohl die Safety First-Bewegung in ihrer Propaganda den utilitaristischen Unternehmergesichtspunkt — Hebung der Arbeitsfreudigkeit, Steigerung der Leistung durch Erhöhung der Sicherheit im Betriebe — stark in den Vordergrund rückt,[2] und obwohl nach Aussage des Balfourberichts[3] die von der Bewegung propagierten Maßnahmen mit großem Erfolg in einer Anzahl von Fabriken zur Anwendung gekommen sind, läßt sich doch das Gros der englischen Industriellen nur sehr langsam von der Richtigkeit der Safety First-Idee überzeugen. Auch heute noch ist der konservative englische Unternehmer schwer dazu zu bewegen, in Bezug auf die in seinem Betriebe zu treffenden Sicherheitsvorkehrungen über das gesetzlich normierte Maß freiwillig hinauszugehen. Die Erkenntnis, daß Schutz des Arbeiters vor Betriebsgefahren und Gewinn für den Unternehmer auf dem gleichen Weg liegen, vermag sich nur sehr allmählich gegen die industriellen Traditionen, die aus der Laissez faire-Periode in die Jetztzeit hineinragen, durchzusetzen.

Die Bestgestaltung der Produktionsverhältnisse setzt vollste Auswertung der vorhandenen menschlichen Arbeitskraft voraus; diese wieder ist nur möglich, wenn durch eine geeignete Ausbildung die Vorbedingungen dafür geschaffen sind. Das Problem der Rationalisierung birgt somit auch die Frage der Ausbildung der in industriellen Betrieben Beschäftigten in sich. Die wachsende Arbeitsteilung, die immer weitergreifende Mechanisierung in Verbindung mit organisatorischen Umstellungen in der Industrie bewirken eine ständige Veränderung der Ansprüche, die an die Ausbildung der Arbeiter, der Meister und Betriebsbeamten gestellt werden. Eine zweckmäßige Ausgestaltung des Lehrganges kann nur durch dauernden Kontakt, durch enge Zusammenarbeit zwischen Arbeitgebern und dem Lehrkörper der Elementarschulen sowohl als auch der höheren, speziell technischen oder kommerziellen Lehrinstitute erzielt werden. Ein solches Zusammenarbeiten, welches Berücksichtigung der Bedürfnisse industrieller Praxis bei der Aufstellung der Lehrpläne gewährleistet, wird denn auch in England angestrebt.[4] Freilich handelt es sich hierbei zum großen Teil um organisatorisches Neuland, und der Erfolg der zu treffenden versuchsweisen Maßnahmen wird auf sich warten lassen. Wenn aber die ganze Bewegung

---

[1] Z. B. bei Transmissionen; vgl. Safety Pamphlet Nr. 12: „Safety Precautions for Transmission Machinery in Factories"; oder bei Pressen; vgl. Pamphlet Nr. 9: „Fencing and other Safety Precautions for Power Presses".

[2] Vgl. z. B. „Safety First" — das offizielle Organ der Safety First Ass. — Vol. 5, Nr. 36, S. 5.

[3] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 188.

[4] Vgl. Final Report, S. 204, sowie „Factors in Industrial and Commercial Efficiency", S. 185 ff.

auch noch in ihren Anfängen steckt, so bezeichnet sie doch vielleicht den Beginn einer wirtschaftlich wie kulturell bedeutsamen Entwicklung. Die Verbindung des allgemeinen Elementarunterrichts mit technisch-manueller Unterweisung, die praktische Ausbildung der Lehrer, die Festsetzung des schulpflichtigen Alters, die Ziehung von Altersgrenzen für die Aufnahme in praktische Berufe, die Möglichkeiten des Fortbildungsunterrichts — das alles sind Fragen, die auch für die Leistungsfähigkeit der Industrie von einschneidender Bedeutung sind und die noch eines sorgsamen Studiums harren. Vorläufig haben vier spezielle Kommissionen in den Jahren 1925, 26 und 27 die Beziehungen zwischen den allgemeinen erzieherischen Zielen des englischen Schulsystems und den Anforderungen der industriellen Praxis zum Gegenstand von Untersuchungen gemacht. Es steht zu erwarten, daß die Resultate dieser Untersuchungen und die von ihnen ausgehenden Anregungen wesentlich zur rationellen Ausgestaltung der Ausbildung des industriellen Arbeiters in England beitragen werden.

Wie die Ausführungen dieses Kapitels zeigten, ist trotz der starken Zurückhaltung der konservativen englischen Unternehmerschaft die Rationalisierung in allen ihren Erscheinungsformen im Vordringen begriffen. Wenn der Umstellungsprozeß in England langsamer und unter größeren Schwierigkeiten vor sich geht als anderswo, so liegt das zum großen Teil daran, daß die jüngeren und daher von vornherein moderner angelegten Industrien kontinentaler Länder — von Amerika ganz zu schweigen — der Einführung neuer Methoden einen weit geringeren Widerstand entgegensetzen. Die frühe Blüte der englischen Industrie, ihre bis weit über die Mitte des vorigen Jahrhunderts hinausreichende Vormachtstellung führten zu einer gewissen Erstarrung — im Bewußtsein des Erfolges versäumte man, mit dem technischen Fortschritt der Zeit Schritt zu halten; infolgedessen hat die Industrie Englands heute unter Organisationsmängeln zu leiden, die eine durchgreifende Rationalisierung sehr erschweren. Auf diese Tatsache ist bei einer Beurteilung der Erfolge der Rationalisierung in England und bei Vergleichen mit anderen Ländern Rücksicht zu nehmen.

Wenn man auch berechtigt ist, vom Konservativismus des englischen Durchschnittsunternehmers zu sprechen, so darf doch andrerseits nicht vergessen werden, daß sich auch unter den führenden Köpfen der englischen Industrie Vorkämpfer neuer Wirtschaftsideen finden. Ein Beispiel dafür bietet Alfred Mond (Lord Melchett), der führende Mann in dem chemischen Riesentrust, den „Imperial Chemical Industries Ltd.", der ein warmer Befürworter des Rationalisierungsgedankens ist. Nach seiner Ansicht „bildet die Auswertung wissenschaftlicher Erfindungen und Methoden, neuer Prozesse und neuer Erzeugnisse den Ausweg aus Englands gegenwärtigem Wirtschaftsdilemma".[1] Dieser Standpunkt findet deutlichen Ausdruck im ersten Bericht einer von ihm eingeleiteten

[1] Vgl. „Industry and Politics", S. 147.

Konferenz zwischen einigen führenden Unternehmern und dem Zentralorgan der englischen Gewerkschaften, in welchem der Staat zur stärkeren Förderung der Rationalisierungsbestrebungen aufgefordert wird.[1]

VI. KAPITEL.

Das Problem des Arbeitsverhältnisses.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern, denen in England von jeher viel Aufmerksamkeit zugewendet worden war, rücken in der Nachkriegsperiode immer mehr in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Den Hauptgrund hierfür bildet die erschreckende Zunahme der Arbeitsstreitigkeiten, die in dem Generalstreik von 1926, einem der gewaltigsten Wirtschaftskämpfe der Neuzeit, kulminierte. Zwar bildeten auch schon in der dem Kriege vorausgehenden Dekade Konflikte, die im Arbeitsverhältnis ihren Ursprung hatten, ein ernstes industrielles Problem; aber derartige Konflikte waren doch mehr sporadischer Natur, erfaßten nicht den gesamten wirtschaftlichen Organismus des Landes; Kampfmaßnahmen der Arbeiterschaft einzelner Industriezweige fanden bei den offiziellen Führern der englischen Arbeiterbewegung keine Unterstützung. Nach dem Kriege dagegen — hier erweist sich sogleich wieder die durch die ganze vorliegende Arbeit hindurch betonte grundsätzliche Verschiedenheit von Vor- und Nachkriegsverhältnissen — sind es die großen Gewerkschaftsverbände, welche die Angriffe der organisierten Arbeit auf die Vertreter des Kapitals leiten. Die englischen Trade Unions, diese stärksten und ältesten Gewerkschaften der Welt, deren machtvolle Stellung durch enge Zusammenarbeit mit der Labour Party — mit der die Trade Unions durch Identität der Mitglieder verbunden sind — einerseits und mit der Genossenschaftsbewegung andrerseits noch eine wesentliche Stützung erfährt, zeigen seit 1918 eine deutliche Tendenz zur Radikalisierung; ihre Struktur hat sich durch fortgesetzte Aufnahme ungelernter Arbeiter in den letzten Jahren erheblich geändert. Das Zusammengehen mit der Labour Party führt zu einer weitgehenden Politisierung der früher vorwiegend wirtschaftlich orientierten Gewerkschaften im Sinne ihrer Durchsetzung mit radikal-sozialistischen Elementen. Der Gewerkschaftskongreß in Scarborough i. J. 1925, dem jene radikalen Elemente das Gepräge gaben, illustriert aufs deutlichste das Fortschreiten dieser Entwicklung, in deren Verlauf die sozialistische Forderung einer sozialen Neuordnung dem Programm der Trade Unions eingegliedert wurde.

Die Verquickung wirtschaftlicher mit politischen Bestrebungen und Zielsetzungen verlieh der englischen Arbeiterbewegung in der Nach-

[1] Vgl. den Artikel „Rationalising Industry" im „Manchester Guardian Weekly" vom 15. März 1929.

kriegszeit einen neuen, weit agressiveren Charakter und verschärfte auf der anderen Seite den Widerstand der Unternehmerschaft. Die Kriegswirtschaft hatte Beschränkungen der ungehemmten Betätigung privatkapitalistischer Initiative notwendig gemacht. Ziel der Arbeiterschaft war, diese Beschränkungen nach Kriegsende beizubehalten und sie im Sinne einer Reorganisation der gesamten Industrie auf kollektiver Grundlage auszubauen.[1] Im Rahmen der geplanten Neuordnung wurde eine Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen für die arbeitenden Klassen gefordert. Diese Forderungen, deren Erfüllung eine erhebliche Steigerung der Produktionskosten zur Folge gehabt hätte, wurden von den Unternehmern — namentlich nach Beendigung der kurzen Nachkriegskonjunktur — in weitem Umfange abgelehnt. So sind die auf den Friedensschluß folgenden Jahre gekennzeichnet durch die immer erneuten Versuche der Arbeitnehmerschaft, auf dem Wege des Wirtschaftskampfes der Erreichung ihrer Ziele näherzukommen.

Dieser langanhaltende Kampf zerfällt in drei deutlich getrennte Abschnitte. Der erste Abschnitt, von 1918 bis 1920, ist gekennzeichnet durch den nach Friedensschluß einsetzenden Konjunkturanstieg, der mit steigenden Preisen steigende Löhne brachte. Die Mitgliederzahl der Gewerkschaften sowohl als auch der Labour Party und der Genossenschaften erfährt in dieser kurzen Phase der Prosperität eine erhebliche Vergrößerung. Die organisierte Arbeiterschaft, getragen von der Hoffnung, daß mit dem Ende des Krieges der Anbruch einer neuen industriellen Ära verknüpft sein würde, suchte durch Kampfmaßnahmen — in deren Mittelpunkt der große Eisenbahnerstreik stand — die Einlösung der ihnen von Führern der Wirtschaft und Politik während des Krieges sowie besonders in den Friedensverträgen[2] gemachten Zusagen zu erzwingen. Infolge der Gunst der Wirtschaftslage, welche die Unternehmerschaft Zugeständnissen geneigt machte, konnten die Arbeiter auch Erfolge für sich buchen. Es war die Zeit der „Offensive der Arbeit"; das Kapital wurde in eine Verteidigungsstellung gedrängt. — Dies Verhältnis erfuhr eine Umkehrung in der folgenden Periode — 1920 bis 1924 —, der Periode der „Gegenoffensive der Unternehmer". Die Nachkriegskonjunktur wurde von einer Depression abgelöst, die durch die Rückkehr zum Goldstandard in der Währung verschärft wurde. Unter dem Druck der fallenden Preise suchte die Unternehmerschaft eine Senkung der Löhne und eine Verlängerung der Arbeitszeit durchzusetzen. Die Gewerkschaften verlieren an Mitgliederzahl. Zwar gelingt es in dieser Zeitspanne der Arbeiterpartei zum ersten Male, die Führung der Staatsgeschäfte in die Hand zu bekommen; an der wirtschaftlichen Situation vermag sie jedoch nichts zu ändern; und schon das Jahr 1924 bringt

---

[1] Diese Bestrebungen finden ihren Niederschlag z. B. in dem „Draft Report on Reconstruction", welcher der 17. Jahreskonferenz der Labour Party in Nottingham im Jänner 1918 vorlag. Im Auszug wiedergegeben in Edie: „Current Social and Industrial Forces".

[2] Vgl. Vertrag von Versailles, Präambel zu Teil 13 sowie Artikel 427.

den Fall der ersten Arbeiterregierung, mit dem der zweite Abschnitt des großen Arbeitskampfes abschließt. — Auch in der folgenden dritten Phase dauert die Wirtschaftsdepression fort. Trotzdem versuchen die Arbeiter, durch erneute Kampfstellung einer weiteren Verschlechterung ihrer Lohn- und sonstigen Arbeitsbedingungen entgegenzuwirken. Die Gegensätzlichkeit der Interessen von Arbeitgebern und -nehmern und die von beiden Parteien zäh aufrechterhaltene Weigerung, weitere Konzessionen in Erwägung zu ziehen, führen so zu dem gigantischen Streik von 1926. — Auf den Generalstreik, der das Ende der dritten Periode bezeichnet, folgt eine Zeit der Ruhe und des — zumindest vorübergehenden — Arbeitsfriedens; in den Jahren 1927 und 1928 sinken die Arbeitsstreitigkeiten auf ein Minimum herab.

In der großen Mehrzahl der Arbeitskämpfe der Nachkriegsperiode stehen im Vordergrunde die Probleme des Kohlenbergbaus. Ebenso wie die Arbeitslosigkeit treten auch die aus dem Arbeitsverhältnis heraus entstehenden Pobleme im Bergbau am deutlichsten und schärfsten in Erscheinung.[1] Die Lage im Bergbau wird zum Sinnbild der gesamten Arbeitssituation in der englischen Industrie: die „Miners' Federation", bei weitem die stärkste der englischen Trade Unions, erscheint als Führerin des Heeres der organisierten Arbeit. In der Zeit von 1918 bis 1920 ist die Miners' Federation der bedeutendste Exponent des Verlangens nach Nationalisierung lebenswichtiger Industrien und nach Beteiligung der Arbeiter an der Führung von Unternehmen. Die Niederlage der Bergarbeiter i. J. 1921 symbolisiert den Rückschlag, den die ganze Arbeiterbewegung in jener Periode erlitt. Erst die Ruhrbesetzung i. J. 1923 brachte dem englischen Bergbau eine neue Hochkonjunktur, durch welche den Bergarbeitern die Erreichung günstigerer Vertragsbedingungen möglich wurde. Doch war die Besserung nur eine vorübergehende; sobald die Konjunktur abzuflauen begann, suchten die Arbeitgeber erneut die Löhne zu drücken. Die Arbeiterorganisationen leisteten entschiedenen Widerstand, und nur durch Intervention der Regierung in Form der Gewährung einer Subsidie an die Unternehmer wurden die Gegensätze provisorisch überbrückt. Provisorisch: denn als 1926 auf Anraten der Samuel-Kommission, die inzwischen ihre Untersuchung beendet hatte, die Subsidienpolitik eingestellt wurde, war der Streik im Bergbau nicht mehr aufzuhalten. Wieder wurde die Sache der Bergarbeiterschaft zur Sache der ganzen Bewegung; mit einer in England noch nicht erlebten Solidarität stellten sich die gesamten Arbeitnehmerorganisationen hinter die Miners' Federation. Diese Einmütigkeit des Vorgehens verfehlte, obwohl die große Kraftprobe mit dem Zusammenbruch des Generalstreiks endete, nicht ihre Wirkung auf die Unternehmerschaft und vor allem auf die Öffentlichkeit.

---

[1] Das Verhältnis zwischen Bergarbeitern und Bergbauunternehmern sowie die Forderungen beider Parteien finden eine eingehende kritische Darstellung im „Report of the Royal Commission on the Coal Industry"; vgl. Kapitel 10, S. 108 ff.

Selbst wenn man den Generalstreik — als ein außergewöhnliches und vielleicht einmaliges Phänomen — aus der Betrachtung ausscheidet, so ist doch nicht zu verkennen, daß zahlenmäßig im Vergleich mit der Vorkriegszeit die Arbeitskämpfe sowohl im Hinblick auf die Zahl der Beteiligten wie auf die Zahl der verlorenen Arbeitstage eine erhebliche Steigerung erfahren haben.[1] Es ist interessant, festzustellen, daß die Entwicklung der Arbeitsstreitigkeiten in der Nachkriegsperiode sich in einer rhythmischen Bewegung vollzieht. Einem periodischen starken Anschwellen des Umfanges der Arbeitskämpfe (in den Jahren 1919, 1921, 1926) folgt im nächsten Jahre als Reaktion ein entsprechend starkes Absinken. Die niedrigen Zahlen für die Jahre 1927 und 28 illustrieren deutlich die Erschöpfung und die Streikmüdigkeit in den auf den großen Streik von 1926 folgenden Jahren. Daß der Generalstreik von 1926, in dem die ganze Stoßkraft der Arbeiterbewegung voll eingesetzt wurde, mit einer Niederlage der Arbeiterschaft endete — einer Niederlage, die durch die Annahme des weitgehende Einschränkungen der Streikbefugnis bringenden Gewerkschaftsgesetzes von 1927 besiegelt wurde — deutet darauf hin, wie sehr die Ergebnisse jedes Arbeitskampfes von der konjunkturellen Konstellation des Augenblicks abhängig sind. Während es in Zeiten wirtschaftlicher Expansion, in Perioden des Konjunkturanstieges den Arbeiterorganisationen verhältnismäßig leicht wird, Verbesserungen der Arbeitsbedingungen durchzusetzen, sind in Zeiten der Wirtschaftsdepression durch die sinkende Produktivität den Möglichkeiten des Erreichbaren enge Grenzen gezogen, deren Überschreitung auch durch einen noch so hartnäckig geführten Streik nicht zu erzwingen ist. Der Einfluß der wirtschaftlichen Wechsellagen auf die Entwicklung und die Durchschlagskraft der Arbeiterbewegung wird deutlich, wenn man die Schwankungen in der Mitgliederzahl der Trade Unions in Großbritannien und Irland in der Nachkriegszeit mit dem Konjunkturverlauf des gleichen Zeitabschnittes in Beziehung setzt.[2] Dabei zeigt sich, wie die Hochkonjunktur der ersten Friedensjahre mit einer starken Zunahme in der Stärke der Gewerkschaften zusammenfällt. Das Ende der Konjunkturperiode bezeichnet den Höhepunkt dieser Aufwärtsentwicklung: mit dem Einsetzen der Depression kommt ein anhaltender, zuerst sehr starker (in den Jahren 1921 und 22!), dann allmählicherer Rückgang der Mitgliederzahl der Unions. Das Verdienst, den Zusammenhang zwischen der Durchführbarkeit sozialer Forderungen und dem Konjunkturablauf, der Leistungsfähigkeit der Wirtschaft und dem Wohlstandsniveau des Landes klar herausgearbeitet zu haben, gebührt, wie H. Levy besonders betont,[3] dem großen liberalen Wirtschaftsbericht vom Jahre 1928, „Britain's Industrial Future".

[1] Vgl. die Zahlen bei H. Levy: „Die englische Wirtschaft", in „Handbuch der Englandkunde", 2. Bd., S. 135.

[2] Über die Stärke der Gewerkschaften in den einzelnen Industriezweigen gibt eine Tabelle in „Survey of Industrial Relations", S. 285/86, Aufschluß.

[3] Vgl. „Die englische Wirtschaft", in „Handbuch der Englandkunde", 2. Bd., S. 134.

Die Radikalisierung der Gewerkschaften, die Zunahme der Arbeitskämpfe an Umfang und Schärfe sind deutliche Symptome einer Zuspitzung des Verhältnisses zwischen Arbeitgebern und -nehmern in der englischen Industrie der Nachkriegszeit. Trotz dieser Verschärfung des Gegensatzes zwischen den beiden Parteien, die in dem gesteigerten Machtbewußtsein der organisierten Arbeit begründet ist, ist die Einstellung der großen Mehrheit der englischen Arbeiter keineswegs umstürzlerisch; sie ist auch heute noch weit unternehmerfreundlicher als die der Arbeiterschaft anderer Länder; und es ist wohl der Wunsch Vater des Gedankens, wenn Trotzki das Nahen der sozialen Revolution in England verkündet.[1] In Wirklichkeit ist die englische Arbeiterbewegung gekennzeichnet durch einen ihr innewohnenden ausgeprägten Konstitutionalismus: das zeigt sich schon darin, daß nach der Niederlage des Liberalismus i. J. 1918 die Labour Party sich als eine dritte große nationale Partei in das Gefüge der englischen Verfassung eingliederte. Die gemäßigte und staatstreue Haltung der englischen Arbeiterorganisationen ist historisch zu erklären: In England, wo infolge der frühen Entwicklung einer ausgedehnten Industrie die Arbeiterschaft schon eine industrielle Schulung hinter sich hatte, fand der Sozialismus ausgeglichenere Verhältnisse und darum einen weniger günstigen Nährboden vor als in den kontinentalen Ländern, in denen das industrielle Werden noch in seinen Anfangsstadien steckte. Dazu kommt, daß unter dem Einfluß einer Jahrhunderte alten demokratischen Grundeinstellung dem Arbeiter — wenn auch seine materielle Lage nicht günstiger war als die der Arbeiter anderer Länder — prinzipiell soziale Gleichberechtigung mit anderen Gesellschaftsklassen zuerkannt wurde. So vermochte die Idee des Klassenkampfes, die anderwärts das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und -nehmern so tiefgreifend beeinflußte, in England nicht in gleichem Maße Eingang zu finden. Der englische Sozialismus wurde damit zu einer Erscheinung von betont eigenartigem Gepräge, in Ideologie und Praxis verschieden von den sozialistischen Bewegungen anderer Staaten. Dieser besondere Charakter der englischen Arbeiterbewegung macht sie wirtschaftsfriedlichen Ideen zugänglich. Trotz — oder vielleicht gerade wegen — der ausgedehnten Arbeitskämpfe und des dadurch gespannteren Verhältnisses zwischen Arbeitgebern und -nehmern gewinnt die Forderung nach „Industrial Peace", nach industriellem Frieden auf beiden Seiten immer mehr an Bedeutung und Dringlichkeit. Der letzte große Arbeitskampf i. J. 1926 hat allgemein die Überzeugung geweckt und vertieft, daß der Streik nicht das geeignete Mittel zur endgültig befriedigenden Beilegung von Arbeitsdifferenzen ist;[2] es beginnt sich die Erkenntnis durchzusetzen, daß auf dem Wege friedlicher Verständigung zwischen den Parteien günstigere Ergebnisse zu erzielen sind — und das ohne die bei einem Streik unver-

[1] Vgl. Leo Trotzki: „Wohin treibt England?"
[2] Vgl. hierzu Final Report, S. 119.

meidliche Vergeudung von Werten und Energien.[1] Von neuem ist an dieser Stelle das — wenn auch langsame — Vordringen der in Kapitel III dieser Arbeit gekennzeichneten neuen wirtschaftspsychologischen Einstellung zu konstatieren. Diese am Gedanken der Kooperation orientierte Einstellung verträgt sich nicht mit der Atmosphäre von Feindseligkeit und Mißtrauen, die bei jedem Streik unumgängliche Begleiterscheinung ist. Der individualistische Wirtschaftsgeist, der eine Gegnerschaft zwischen Arbeitgebern und -nehmern als axiomatisch annimmt, sieht im Streik eine natürliche Form des Kräfteausgleichs; in einem auf kollektiver Basis organisierten Wirtschaftsgefüge, in dem Unternehmer und Arbeiter sich für die Erreichung gemeinschaftlicher Ziele einsetzen, haben Streikmaßnahmen keinen Sinn und keinen Platz. Die Führer der Arbeiterorganisationen erkennen immer klarer, daß der Kapitalismus, bei dessen Bekämpfung der Streik ihre stärkste Waffe war, kein System von starrer Unveränderlichkeit darstellt. Aus dieser Einsicht heraus geben sie das Ziel, den Kapitalismus zu vernichten, auf und streben danach, durch planmäßige Geltendmachung ihres Einflusses im Rahmen der bestehenden Wirtschaftsordnung ihre Ideen zu verwirklichen. Das Übergehen zu einer solchen Politik der „friedlichen Durchdringung" zeigt deutlich die Natur des geistigen Umstellungsprozesses, der sich unter der industriellen Arbeiterschaft Englands vollzieht. Daß dieser Prozeß auch die Unternehmerschaft erfaßt, beweist die Haltung Sir Alfred Monds (Lord Melchetts), eines repräsentativen Großunternehmers, der für die Erfüllung der Industrie mit einem neuen Geist, dem Geist des Friedens und der Verständigung, eintritt.[2] Der aufrichtige Verständigungswille beider Parteien kam deutlich zum Ausdruck anläßlich der Konferenz zwischen dem Zentralorgan der Gewerkschaften und den großen Unternehmerorganisationen (Federation of British Industries und National Confederation of Employers' Organisations) im April 1929, welche die Möglichkeiten der Zusammenarbeit der genannten Verbände zum Gegenstand hatte.

Das allmähliche Erstarken einer Wirtschaftsauffassung, für die friedliches Zusammengehen von Arbeitern und Unternehmern eine grundlegende Notwendigkeit bedeutet, findet konkreten Ausdruck in einem neuentstandenen weitverzweigten Unterhandlungsapparat, welcher enge Fühlungnahme zwischen den Parteien des Arbeitsvertrages und Beilegung von Differenzen ermöglichen soll. Während im vorigen Jahrhundert und selbst noch bis zu Beginn des Krieges die Entwicklung und Stellung der Gewerkvereine als das für die Gestaltung des Arbeitsverhältnisses entscheidende Problem angesehen wurde, konzentriert sich heute, wo die durch die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft begrenzten Wirkungsmöglichkeiten der Gewerkschaften klar erkannt sind (vgl. S. 42

---

[1] Wie dieser Gedanke durch zeitgenössische Literatur und Bühne auch in die breite Öffentlichkeit getragen wird, zeigt ein Werk wie John Galsworthy's „Strife".

[2] Vgl. A. Mond: „Industry and Politics", S. 3.

dieser Arbeit!), die allgemeine Aufmerksamkeit auf die aus den Bedürfnissen der Praxis heraus erwachsene Schieds- und Schlichtungsorganisation. Wenn sich diese Organisation auch heute zum großen Teil der Mitarbeit der zuständigen Behörden erfreut und offiziell-amtlichen Charakter trägt, so ist ihr wesentlichstes Kennzeichen doch das überall herrschende Prinzip völliger Freiwilligkeit. Die bestehenden Schieds- und Schlichtungsämter haben die Aufgabe, einer Verständigung der unterhandelnden Parteien die Wege zu ebnen; immer aber liegt die endgültige Entscheidung bei den Parteien selbst; Schiedssprüche, die gefällt werden, haben keine bindende Kraft. Im Gegensatz zu anderen Ländern, in denen das Schiedswesen durch Gesetz einheitlich geregelt ist, hat sich in England, in Anpassung an die wechselnden Verhältnisse in verschiedenen Industriezweigen, eine große Mannigfaltigkeit der „negotiating machinery" herausgebildet. Dieser Formenreichtum, das Fehlen jeglicher Schematisierung und jedes gesetzlichen Zwanges werden — wie der Balfourbericht wiederholt hervorhebt[1] — als ein besonderer Vorzug des englischen Systems empfunden, das sich bisher trotz stellenweiser Mängel und gelegentlichen Versagens in den Jahren seines Bestehens bewährt hat. Das Funktionieren des ganzen Systems verdient um so mehr Anerkennung, als Klauseln und Abmachungen, die die Nichteinhaltung von vertraglich übernommenen Pflichten oder die Ablehnung von Schiedssprüchen mit Strafen belegen oder die in anderer Weise einen Druck auf die Parteien ausüben, zu den Seltenheiten gehören. Man vertraut in dieser Beziehung der Ehrlichkeit und dem fairen Sinn des Vertragspartners — ein Vertrauen, das in der überwiegenden Mehrheit der Fälle nicht getäuscht wird.

Die industrielle Verhandlungsmaschinerie in England ist in ihrer heutigen Form — nachdem die Kriegswirtschaft mit ihrer Zwangsschiedsgerichtsbarkeit, ihrer behördlichen Lohn- und Arbeitszeitregulierung und ihrem Streikverbot für einige Jahre einen völligen Ausnahmezustand gebracht hatte — in allen ihren Teilen eine Schöpfung der Nachkriegszeit. Oberste ständige Schlichtungsstelle ist der auf Grund der Industrial Courts Act von 1919 ins Leben gerufene Industrial Court, dem Streitfälle vom Arbeitsminister zur Beilegung überwiesen werden; außer seiner Schlichtungstätigkeit ist er — das Einverständnis der beteiligten Parteien vorausgesetzt — auch zum Fällen von Schiedssprüchen befugt. Doch bleibt es dem Minister überlassen, einzelne Fälle einem besonderen ad hoc gebildeten Schiedsamt (Board of Arbitration) oder einem einzelnen für den Zweck speziell ernannten Schiedsmanne zu übergeben. Seit dem Inkrafttreten der Industrial Courts Act bis zum Juni 1925 sind 1096 Fälle vor dem Industrial Court zur Verhandlung gelangt.[2] — Der zweite Teil des genannten Gesetzes gibt dem Arbeitsminister die Befugnis, Untersuchungsausschüsse — Courts of Enquiry — zu bestellen, welche bei bevorstehenden oder bereits ausgebrochenen

[1] Vgl. Final Report, S. 88/89, 93, 113 und besonders S. 121 und 125.
[2] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 44.

industriellen Streitigkeiten die Sachlage prüfen und durch Publikation ihres Befundes der Allgemeinheit Einblick in die bestehenden Verhältnisse gewähren, um so eine Einflußnahme der öffentlichen Meinung möglich zu machen. Diese Courts of Enquiry besitzen keinerlei schiedsrichterliche Befugnisse. Bis 1926 sind 14 derartige Ausschüsse berufen worden.[1]

Einen besonders breiten Raum in dem Unterhandlungsapparat der englischen Industrie nimmt die Organisation ein, die den Anregungen der berühmt gewordenen Whitley-Kommission — 1916 zur Untersuchung der Beziehungen zwischen Arbeitgebern und -nehmern eingesetzt — ihre Entstehung verdankt. Die „Whitley-Councils" sollen den Kontakt zwischen Unternehmern und Arbeitern, der durch das rasche Wachsen der Unternehmungen sowie durch Wandlungen im Produktionsprozeß verloren gegangen war, von neuem herstellen und gleichzeitig eine verläßliche Verhandlungsbasis bieten; sie werden daher paritätisch aus Vertretern beider Parteien zusammengesetzt. Der Bericht der Kommission sah eine dreiteilige Organisation von Werkausschüssen, Distriktausschüssen und einen ganzen Industriezweig umfassenden nationalen Zentralausschüssen vor. Die letztgenannten Spitzengruppen, die Joint Industrial Councils, haben sich in der Praxis bewährt; sie sind in vielen Industriezweigen zu festen Einrichtungen geworden und bilden heute einen wichtigen Teil der gesamten Verhandlungsmaschinerie. Wenn ihre Zahl seit 1922 auch abgenommen hat, so waren im Juni 1925 doch immer noch 43 solcher Joint Industrial Councils in Tätigkeit.[2] Der von der Whitley-Kommission ausgearbeitete Plan sah enges Zusammenarbeiten der Spitzenausschüsse mit den Distrikt- und Werkausschüssen vor; die Umsetzung dieses Gedankens in die Praxis ist jedoch nicht gelungen. Zwar wurden zunächst eine große Menge von Werkausschüssen gebildet; aber schon seit 1920 ist ihre Zahl rasch und ständig gesunken. Der Maschinenbau ist der einzige Industriezweig, in dem die „Works Committees" dauernd festen Fuß zu fassen vermochten; abgesehen von dieser Ausnahme haben sie sich nur in wenigen Unternehmen halten können. Die Gründe dafür sind vor allem in dem Mangel einer klaren Abgrenzung ihres Tätigkeitsbereiches und ihrer Kompetenz zu suchen, vielleicht zum Teil auch in der ablehnenden Haltung, die die Gewerkschaften ihnen gegenüber einnahmen.[3] — So wichtig die ganze Whitley-Organisation auch als symptomatische Erscheinung, als lebendiger Ausdruck des friedlichen Verständigungswillens in der englischen Industrie ist, so ist doch auf der anderen Seite vor einer Überschätzung ihrer relativen Bedeutung zu warnen. Nicht überall haben die Joint Industrial Councils Eingang

---

[1] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 44.

[2] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 45; Einzelheiten über Aufbau, Aufgabenkreis und Wirkungsweise der Joint Industrial Councils enthält das spezielle Memorandum auf S. 294 ff desselben Bandes.

[3] Genaueres im oben zitierten Memorandum in „Survey of Industrial Relations"; vgl. S. 302 ff.

gefunden; nur ungefähr ein Viertel der gesamten, durch die Arbeitslosenversicherung statistisch erfaßten Arbeiterschaft wird durch sie repräsentiert. Eine Reihe von wichtigen Exportindustrien — Bergbau, Schiffbau, Eisen- und Stahlindustrie, Baumwollindustrie — schufen sich eigene Verhandlungsorgane, die den besonderen Verhältnissen dieser Industriezweige Rechnung tragen und deren Existenz die Bildung von Joint Industrial Councils überflüssig machte.[1]

Trotz der Mannigfaltigkeit der Formen wohnt doch dem gesamten komplizierten Verhandlungsapparat der englischen Industrie eine einheitliche Tendenz inne: überall wird danach gestrebt, den Geltungsbereich der getroffenen Abmachungen auf immer größere industrielle Gruppen, auf eine immer höhere Zahl von Arbeitern auszudehnen. Der einem individualistischen Wirtschaftssystem entsprechende persönliche Einzelarbeitsvertrag wird entscheidend durch den auf breitester Basis abgeschlossenen Kollektivvertrag verdrängt. Wie oben betont, waltet beim Zustandekommen derartiger Verträge das Prinzip völliger Vertrags- und Verhandlungsfreiheit, die lediglich durch die den Schutz von Leben und Gesundheit des Arbeiters bezweckenden Bestimmungen der sozialen Gesetzgebung beschränkt wird. Darüber hinaus ist eine Einschränkung der Vertragsfreiheit von Staats wegen nur in wenigen Fällen erfolgt, von denen der wichtigste der der „sweated industries" ist — der Industriezweige, in denen infolge des Fehlens einer machtvollen Arbeiterorganisation die Lage der Arbeiterschaft eine besonders gedrückte war. Hier sollen die Trade Boards Abhilfe schaffen, besondere Gewerbebehörden, die erstmalig auf Grund der Trade Boards Act von 1909 eingesetzt worden waren und deren Tätigkeitsbereich durch das neue Gesetz von 1918 eine erhebliche Erweiterung erfuhr. Diese Trade Boards sind im Umkreis ihrer Kompetenz zur Festsetzung von Minimallohnsätzen ermächtigt. Schutz des wirtschaftlich Machtlosen, Gewährleistung menschenwürdiger Arbeitsbedingungen, d. h. Maßnahmen, die einer kollektivistischen Wirtschaftsauffassung entsprechen, treten an die Stelle einer individualistischen Politik der Ausbeutung des Schwächeren.

Die Reichsindustriekonferenz vom Jahre 1919 machte den Vorschlag, das im Vorstehenden geschilderte System der Unterhandlung und Schlichtung durch Schaffung eines National Industrial Council, eines Reichsindustrieamtes, das aus Vertretern der Arbeitgeber- und -nehmerorganisationen aller Industriezweige gebildet werden sollte, zu krönen. Der Vorschlag fand jedoch in der Praxis, die die Notwendigkeit der Einsetzung einer neuen Behörde nicht einzusehen vermochte, keinen Widerhall und blieb auf dem Papier stehen. Zum Teil versieht die „National Alliance of Employers and Employees", eine Überorganisation,

[1] Die besonderen Formen der Verhandlungsmaschinerie in den genannten Industrien schildert das zitierte Memorandum in „Survey of Industrial Relations", S. 265 ff; vgl. auch S. 46 ff im gleichen Bande.

in der sich Repräsentanten von Unternehmer- und Arbeiterorganisationen zwecks engerer Fühlungnahme treffen, die Funktionen, die dem projektierten National Industrial Council zugedacht waren.

Arbeitsfriede, durch den allein Kontinuität der Produktion und damit des Verdienstes gewährleistet ist, liegt im Interesse des Unternehmers ebenso wie in dem des Arbeiters. Es wird daher von Unternehmerseite verschiedentlich versucht, Arbeitsfreudigkeit und -frieden dadurch zu fördern, daß man die Arbeiterschaft durch Gewinnbeteiligung materiell am Erfolge ihrer Arbeit zu interessieren strebt. In einer Reihe von Fällen haben derartige Experimente zu Erfolgen geführt, namentlich da, wo, wie bei städtischen Gaswerken, durch eine stabile Nachfrage und gesicherte Gewinne günstige Bedingungen für das Gelingen gegeben sind. Die Zahl der in irgendeiner Form am Gewinn ihres Unternehmens beteiligten Arbeiter hat sich in der Nachkriegszeit im Laufe einer stetigen Aufwärtsentwicklung ungefähr verdoppelt. Freilich ist diese Zahl, absolut betrachtet, sehr gering. In den großen Exportindustrien, die mit ihren Gewinnen von Weltmarktschwankungen abhängen, hat sich das System des „Profit-sharing" oder der „Co-partnership" nicht durchsetzen können; die einzige Ausnahme von Belang bildet die Einführung der Gewinnbeteiligung von Arbeitern bei dem chemischen Riesentrust, den Imperial Chemical Industries Ltd. Wenn also die Bedeutung der ganzen Bewegung auch keinesfalls zu hoch eingeschätzt werden darf, so zeigt doch ihre unter geeigneten Verhältnissen — besonders in den „sheltered industries" — erwiesene Lebensfähigkeit und ihre Fortentwicklung das Eindringen kollektiver Formen und Ideen in die englische Industrie.

Der Befriedung des Arbeitsverhältnisses dienen auch alle die Maßnahmen, die Hebung und Sicherung des geistigen wie körperlichen Wohles des Arbeiters bezwecken und die man in England mit der Sammelbezeichnung „Welfare" belegt. Der große Komplex dieser Wohlfahrtsmaßnahmen zerfällt in zwei Gruppen: erstens die vom Gesetz geforderten und in ihrem Umfang vorgezeichneten Vorkehrungen zum Schutz von Gesundheit und Leben der Arbeiterschaft, und zweitens die von Unternehmern aus freien Stücken getroffenen Einrichtungen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Unter die erste Gruppe fällt, wenn man — wie das der Balfourbericht mehrfach tut[1] — die Bezeichnung „welfare" im weitesten Sinne interpretiert, die gesamte sozialpolitische Gesetzgebung, in der England an der Spitze der Industrieländer marschiert. Die durch diese Gesetzgebung geschaffenen Sozialeinrichtungen umfassen neben der Kranken-, Arbeitslosen- und Alters-, Witwen- und Waisenversicherung die Armenversorgung, die Unfallhaftpflicht der Unternehmer und — als neueste Errungenschaft — den i. J. 1920 begründeten Miners' Welfare Fund, einen aus Abgaben der Bergbauunternehmer und der Bezieher von „royalties" gespeisten Fonds zum Zwecke der Schaffung

[1] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 25; Final Report, S. 143.

besserer Lebensbedingungen für die Bergarbeiter.[1] Die mit der sanitären und technischen Einrichtung der Betriebe zusammenhängenden Fragen sind in besonderen Gesetzen — Factory and Workshop Act, Mines Regulation Act — geregelt, während die Pflichten der Unternehmer in Bezug auf Bereitstellung von Trinkwasser, Mahlzeiten, Schutzkleidung, Waschgelegenheiten, Verbandsräumen etc. durch besondere Welfare Orders — von denen bis 1926 15 erlassen waren[2] — festgelegt werden. — Zu der zweiten der obengenannten Gruppen, der der freiwilligen Wohlfahrtspflege, gehört alles das, was über das gesetzlich geforderte Maß hinaus von einzelnen Unternehmern für das Wohlergehen der Arbeiter innerhalb und außerhalb des Betriebes getan wird. Derartige Maßnahmen haben — wie schon an anderer Stelle hervorgehoben wurde (vgl. das im V. Kapitel Gesagte!) — stets ein doppeltes Gesicht: Hinter dem reinen Wohlfahrtszweck steht der Wunsch des Unternehmers, durch Steigerung der Arbeitsfreudigkeit und damit der Leistungsfähigkeit des Arbeiters den Produktionserfolg zu verbessern. Durch zu starke Betonung des zweiten — produktionspolitischen — Gesichtspunktes kann leicht Unwille und Mißtrauen in den Arbeitern geweckt werden. Es wird daher der Erfolg von Wohlfahrtseinrichtungen, der, wie der Balfourbericht mit Recht unterstreicht,[3] nur durch tätige Mitarbeit der Arbeiterschaft gewährleistet werden kann, in hohem Maße von dem Takt der leitenden Persönlichkeiten abhängen. Der Förderung freiwilliger Welfare-Arbeit dient die nach dem Kriege gegründete „Industrial Welfare Society", der 700 Einzelunternehmer angehören. Ein interessanter Zug englischer industrieller Praxis ist die von einzelnen Firmen vorgenommene Auswertung der Tatsache des Bestehens vorbildlicher Wohlfahrtseinrichtungen für die Zwecke geschäftlicher Propaganda.[4] Es erweist sich von neuem die Möglichkeit der Interessensolidarität von Arbeit und Kapital: das durch eine fortschrittliche Wohlfahrtsorganisation geschaffene gute Einvernehmen zwischen Leitung und Arbeiterschaft wird zum zugkräftigen Werbemittel eines „kapitalistischen" Unternehmens!

So bedeutsam zweckmäßige Welfare-Einrichtungen aber auch für die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und -nehmern sein können — der Schwerpunkt der ganzen Problematik des Arbeitsverhältnisses liegt auch weiterhin auf dem Gebiet der Lohn- und Arbeitszeitfestsetzung. Namentlich die Höhe des Lohnes — für den Arbeiter Grundlage seiner Existenz und Ausdruck der ihm zuteil werdenden Wertschätzung, für

---

[1] Einzelheiten über den Miners' Welfare Fund und über besondere Wohlfahrtseinrichtungen im Bergbau bringt Kap. 18 des „Report of the Royal Commission on the Coal Industry", Bd. 1, S. 203 ff.

[2] Vgl. „Survey of Industrial Relations", S. 28.

[3] Vgl. Final Report, S. 144.

[4] Diese Form der Reklame wird z. B., wie sich der Verfasser durch persönliche Anschauung überzeugen konnte, in besonders wirkungsvoller Weise von der Schokoladenfabrik Cadbury in Birmingham betrieben, deren ausgezeichnete Sozial- und Werkseinrichtungen täglich einer großen Besucherzahl vorgeführt werden.

den Unternehmer wichtigstes Kostenelement — gewinnt entscheidende Bedeutung. Der weitaus größte Teil aller industriellen Kämpfe hat seinen Grund in Lohnstreitigkeiten; der gesamte in diesem Kapitel geschilderte industrielle Verhandlungs- und Schlichtungsapparat dient in erster Linie der Regulierung von Lohnfragen.

Im Vergleich mit dem letzten Vorkriegsjahr sind in der englischen Industrie im Durchschnitt die Nominallöhne um 70 bis 75% gestiegen. Dieser Zunahme entspricht ein ungefähr proportionales Steigen der Lebenskosten, sodaß das gegenwärtige Niveau der Reallöhne nur sehr wenig über dem der Vorkriegszeit liegt.[1] Diese allgemeinen Angaben sind jedoch nicht so zu verstehen, als ob die Lohnverschiebungen der Nachkriegszeit alle Gruppen industrieller Arbeiter gleichmäßig betroffen hätten. Es ist im Gegenteil eine bedeutsame — weil die soziale Arbeitsstruktur des Landes beeinflussende — Erscheinung in der Lohnentwicklung der Nachkriegsjahre, daß gewisse Arbeitergruppen einen höheren Anteil an der Lohnsteigerung haben als andere. Zunächst sind es die in den „sheltered trades", den geschützten Binnenmarktindustrien Beschäftigten, die den Arbeitern in den Exportindustrien gegenüber im Vorteil sind. Der scharfe Auslandswettbewerb drückt in den Weltmarktindustrien auf die Lohnhöhe, während es in den konkurrenzgeschützten Industriezweigen den Arbeiterorganisationen leichter fiel, ihre Forderungen durchzusetzen, da ja hier die Unternehmer das durch Lohnerhöhungen verursachte Plus an Gestehungskosten auf die Konsumenten abwälzen können. Zwar wird letzten Endes der Einfluß der Exportsituation sich auch in den sheltered trades bemerkbar machen — eventuell durch Verlagerung des Arbeitsangebotes; jedoch können bis zu einem Ausgleich der Lohndifferenzen Jahre vergehen.[2] Noch bedeutsamer in ihren sozialen Auswirkungen als die Lohnunterschiede zwischen Binnen- und Weltmarktindustrien sind die Divergenzen zwischen der Gruppe der gelernten und der der ungelernten Arbeiter. Während in der Vorkriegszeit die Löhne in den beiden Gruppen im gleichen Tempo, also prozentual gleichmäßig stiegen, sind sie nach dem Kriege um annähernd die gleichen Beträge gewachsen; relativ ist also die Steigerung in der ungelernten Gruppe sehr viel größer. Die Gründe für diese Entwicklung sind in den Verhältnissen der Kriegswirtschaft zu suchen; es wurden während des Krieges in weitem Umfange un- und angelernte Arbeiter mit Verrichtungen betraut, die vor dem Kriege — schon auf Grund der

---

[1] Vgl. Final Report. S. 152; eine zahlenmäßige Darstellung dieser Entwicklung bringt „Statistical Abstract for the United Kingdom", Nr. 72 (1919). S. 95—97, wo das Steigen der Lebenskosten an Hand von Generalindexzahlen veranschaulicht wird.

[2] Von Rowe — vgl. J. W. F. Rowe: „Wages in Practice and Theory" — wird das Bestehen nennenswerter Lohndiskrepanzen zwischen Exportindustrien und „sheltered industries" geleugnet; doch vermag seine Argumentation gegenüber den Ausführungen des Balfourberichtes nicht zu überzeugen. (Vgl. Final Report, S. 94 f sowie „Survey of Industrial Relations", S. 14 f.)

strengen von den Gewerkschaften getroffenen Abgrenzungsbestimmungen[1] — nur den höher bezahlten gelernten Arbeitern vorbehalten waren. Die so zustandegekommene Angleichung der Lohnsätze für gelernte und ungelernte Arbeiter ließ sich nach Beendigung des Krieges nicht wieder rückgängig machen; sie führte dazu, daß heute die Reallöhne der ungelernten Arbeiter — im Gegensatz zu denen der gelernten — ca. 10% über dem Niveau von 1913 liegen. Eine Abnahme des Zustroms von jungem Nachwuchs zu den gelernten Beschäftigungen dürfte die Folge sein.[2]

Neben der Lohnhöhe sind es Fragen der Lohnform, die zur Quelle von Differenzen zwischen Arbeitgebern und -nehmern werden können. Auch in der englischen Industrie wird der Zeitlohn mehr und mehr durch den Akkordlohn verdrängt. Namentlich in der Textil-, der Schuh-, der Eisen- und Stahlindustrie und im Bergbau hat das Akkordsystem — sei es in der Form von Gruppen- oder von Einzelakkord — seit Jahren festen Fuß gefaßt. Dennoch stößt seine Einführung in gewissen Industriezweigen — so in der chemischen Industrie und im Maschinenbau — noch auf Schwierigkeiten, die in der tiefeingewurzelten Furcht der Arbeiterschaft vor Ausbeutung ihrer Arbeitskraft durch das Akkordsystem begründet sind.

Während die Lohnentwicklung durch den Einfluß von Konjunkturschwankungen kompliziert wurde, war in der Frage der Länge des Arbeitstages die Entwicklung eine viel geradlinigere. Während vor dem Kriege die Versuche, die Arbeitszeit zu verkürzen, keine praktischen Erfolge zeitigten,[3] sank in den zwei ersten Nachkriegsjahren die durchschnittliche Länge der Arbeitswoche in den wichtigsten englischen Industriezweigen um etwa 10%, d. h. von 53 bis 54 Stunden auf 47 bis 48 Stunden pro Woche. Es ist charakteristisch, daß diese Reduktion von den Gewerkschaften auf dem Wege freiwilliger Vereinbarungen erreicht wurde, ohne daß, wie in anderen Ländern, die Gesetzgebung ihren Bemühungen zu Hilfe kam. Obwohl jede gesetzliche Verankerung fehlt und obwohl der nachteilige Einfluß der Arbeitszeitverkürzung auf die Produktionskosten noch nicht in allen Fällen durch Organisationsverbesserungen ausgeglichen ist, erscheint der Achtstundentag in England gesichert. Wenn auch die Washingtoner Konvention im Hinblick auf die Möglichkeit verschiedenartiger Auslegung einerseits und auf die Notwendigkeit der Wahrung industrieller Elastizität und Anpassungsfähig-

---

[1] Die endgültige Beseitigung dieser Bestimmungen („demarcations") wird vom Balfourbericht im Interesse größerer industrieller Elastizität gefordert; vgl. Final Report, S. 239 ff.

[2] Die besonderen Verhältnisse des Kohlenbergbaus in Bezug auf Lohnentwicklung, Verhandlungsmethoden und Lohnfestsetzung finden eine eingehende Darstellung in Kap. 12 des „Report of the Royal Commission on the Coal Industry", Bd. 1, S. 131 ff.

[3] Auf Ausnahmen weist Kap. 13 des „Report of the Royal Commission on the Coal Industry", Bd. 1, hin (vgl. S. 165), das im übrigen die Besonderheiten der Entwicklung der Arbeitszeit im Kohlenbergbau schildert.

keit an die weltwirtschaftlichen Wechsellagen andrerseits von England nicht ratifiziert wurde, so wird doch von Unternehmerseite die Verkürzung der Arbeitszeit als ein fait accompli hingenommen,[1] während die Gewerkschaften jedem Versuch einer Rückkehr zu längerer Arbeitszeit energischen Widerstand entgegensetzen würden. Deutlicher als auf anderen Gebieten zeigt sich hier die andersartige Einstellung zu industriellen Problemen, die für die Nachkriegsperiode charakteristisch ist.

Wohl ist es übertrieben, wenn A. Gleason behauptet, daß der Krieg dem vom Gewinnstreben der herrschenden Klasse gelenkten privatkapitalistischen industriellen System in England den Todesstoß versetzt habe.[2] Aber soviel darf gesagt werden: Es ist ein deutlicher Beweis für das Werden eines neuen, kollektivistisch gerichteten industriellen Geistes, wenn in allen Fragen des Arbeitsverhältnisses neben der produktionspolitischen Betrachtungsweise, für die die sachliche Leistung einziges Kriterium ist, immer stärker menschliche, von den Bedürfnissen und Nöten des Arbeiters ausgehende Erwägungen in den Vordergrund rücken. Der „efficiency"-Kult findet durch soziale Forderungen seine Begrenzung. Der Dienst an der Produktion braucht als sein Korrelat — und als seine Rechtfertigung — den Dienst am Menschen. Dieser Dienst am Menschen erschöpft sich nicht in der Bereitstellung der Mittel zum materiellen Lebensunterhalt. „We would not . . . have it thought that we ignore or underrate the social and (in the widest sense) spiritual aspects of the standard of living, or that we imagine that a ‚satisfactory' standard can be a worthy goal of national effort unless it take account not only of quantity of means of subsistence but also of quality of life."[3]

---

[1] Vgl. Final Report, S. 104.
[2] Vgl. A. Gleason: „What the Workers Want", S. 4.
[3] Final Report, S. 151.

ANHANG.

Einführung in die Quellen und die Literatur des behandelten Gebietes.

Gesamtdarstellungen.

Die sämtliche Gebiete des englischen Wirtschaftslebens umfassende Hauptquelle für die vorliegende Arbeit war der — mit dem Erscheinen des siebenten Bandes nunmehr fertig vorliegende — Bericht des 1924 eingesetzten „Committee on Industry and Trade", kurz Balfourbericht genannt. (Sir A. Balfour führte in der Enquêtekommission den Vorsitz.) Der Wert dieses Werkes als umfassende autoritative Gesamtdarstellung englischer Wirtschaftsprobleme ist nicht hoch genug zu veranschlagen. Nachdem in den ersten sechs Bänden eine geradezu unerschöpfliche Fülle von Tatsachenmaterial zusammengetragen worden ist, bringt der letzte Band eine Zusammenfassung der wichtigsten Beobachtungen und Ergebnisse, die durch ihre vorsichtig-objektive Formulierung vorbildlich ist und die ein Meisterwerk an Gedrängtheit und Klarheit genannt werden darf. In den verschiedenen Abschnitten meiner Literaturübersicht sind im folgenden die Teile des Balfourberichts, die für die betreffenden Kapitel besonders ausgiebig herangezogen wurden, jeweils gesondert besprochen. Neben dem — wichtigsten — siebenten Band (Final Report) waren für die Zwecke der vorliegenden Darstellung besonders wichtig der zweite Band: „Survey of Industrial Relations" sowie der dritte Band: „Factors in Industrial and Commercial Efficiency".

Weiter seien an dieser Stelle noch einige Arbeiten genannt, die in knapperer Form ebenfalls einen Gesamtüberblick über die wirtschaftliche und speziell industrielle Situation im England der Nachkriegsperiode bieten wollen und die daher gleichfalls in den folgenden einzelnen Abschnitten dieser Übersicht mehrfach Erwähnung finden. Diese Arbeiten stützen sich zum großen Teil bereits auf den Balfourbericht — doch ist der letzte, abschließende Band noch von keinem der genannten Autoren benutzt worden. Die meines Wissens bisher neueste dieser Gesamtdarstellungen ist H. Levy: „Die englische Wirtschaft" (in: Handbuch der Englandkunde, 2. Bd.); sie zeichnet sich durch große Übersichtlichkeit aus; freilich kann sie infolge ihrer Knappheit nicht erschöpfend sein. Etwas ausführlicher ist W. Müller: „Englands Industrie am Scheide-

wege". In einzelnen in sich abgeschlossenen Aufsätzen beleuchtet A. Mond, der bekannte englische Industrielle (jetzt Lord Melchett), eine Reihe von wichtigen Industriefragen in seinem Buch: „Industry and Politics". Ebenfalls von einem Unternehmer geschrieben, aber mit viel stärkerer Hervorkehrung des Unternehmerstandpunktes, ist „The Basic Industries of Great Britain" von Lord Aberconway. Eine treffsichere Charakterisierung findet die industrielle Lage der Nachkriegszeit in dem von führenden englischen Wissenschaftlern und Politikern herausgegebenen Wirtschaftsbericht der liberalen Partei „Britain's Industrial Future". Erich Obst in seinem auf reichem statistischen Material basierenden Werk: „England, Europa und die Welt" legt das Hauptgewicht auf die ökumenischen Auswirkungen englischer Wirtschaftsprobleme. Sehr wertvoll sind endlich die beiden Kapitel: „Der Vetter und sein Weltreich" und „Der Neubau des Kapitalismus" in R. Kirchers Buch „Wie's die Engländer machen"; wertvoll deshalb, weil sie neben klarster, knappster Darstellung des Tatsächlichen besonders die ideenmäßige Entwicklung, die geistigen Motive und Grundlagen des ökonomischen Werdens der letzten Jahre herausarbeiten.

Zum ersten Kapitel:

Die soeben einführend genannten Gesamtdarstellungen beziehen alle die weltwirtschaftliche Stellung Englands und die Exportsituation in ihre Erörterungen ein; ich verweise vor allem auf Kap. 3 des „Final Report" sowie auf den ersten Band des Balfourberichtes: „Survey of Overseas Markets". Daneben finden die spezifisch imperialen Probleme in der englischen Literatur sehr vielfache Behandlung. Die Veränderungen in der Struktur des Empire durch die politisch-ökonomische Verselbständigung der kolonialen Tochterstaaten sind für das Mutterland von vitalster Bedeutung. Das kommt zum Ausdruck in Büchern wie L. Haden Guest: „The New British Empire", Chester Martin: „Empire and Commonwealth" (die beide besonders die Ergebnisse der Reichskonferenz von 1926 veranschaulichen). Evans Lewin: „The Resources of the Empire and their Development" (dessen letztes Kapitel die Industrialisierung der Dominions schildert) und „The Economic Resources of the Empire", herausgegeben von T. Worswick. Auch H. Levy gibt in „Die Grundlagen der Weltwirtschaft", 5. Kapitel, eine Darstellung der imperialen Beziehungen; in „Der Weltmarkt 1913 und heute" analysiert er die „Enteuropäisierung der Weltwirtschaft". Außerordentlich lebensvoll schildert R. Kircher Englands Beziehungen zur Umwelt und ihre Wandlungen im 2. Kapitel von „Wie's die Engländer machen".

Das starke Interesse, mit dem man in England und im Ausland den Einfluß der weltwirtschaftlichen Umschichtungen auf die Exportmöglichkeiten der englischen Industrie verfolgt, findet auch in der Zeitungs- und Zeitschriftenliteratur seinen Niederschlag. Für die vorliegende Arbeit wurden folgende Artikel und Aufsätze benutzt: Felix Somary·

„Das Britenreich", in Der Deutsche Volkswirt, Jahrg. Nr. 2, vom 12. Oktober 1928; „The Economic Position of Great Britain", in The Statist, 31. Dezember 1927; H. Levy: „Englands heutige Stellung in der Weltwirtschaft", in Weltwirtschaft, 13. Jahrg., Nr. 9, September 1925; „The Imperial Conference", in Round Table, Nr. 66, März 1927; „Trade with Russia", im Manchester Guardian Weekly vom 8. Februar 1929; „Anglo-Russian Trade", ebenda, Ausgabe vom 29. März 1929; „Trade with Russia", ebenda, Ausgabe vom 12. April 1929; „Work of Imperial Institute", in The Chamber of Commerce Journal vom 17. Mai 1929. — Periodische Information über die Entwicklung der imperialen Tochterländer vermittelt das monatlich erscheinende „Bulletin of the Imperial Institute".

Meine Erörterung des Arbeitslosenproblems schließt sich, da die Arbeitslosigkeit durch weltwirtschaftliche Strukturveränderungen bedingt ist, unmittelbar an die Darstellung jener Änderungen an. Neben dem zweiten Band (Survey of Industrial Relations, Kap. 4) und dem letzten Band (Final Report, Kap. 5. S. 130 ff.) des Balfourberichts dienten hier vor allem die sehr brauchbaren Angaben des „Labour Year Book 1928" (Kapitel „Unemployment", S. 60 ff. und „British Economic Conditions", S. 170 ff.) als Unterlage. Mit der Bekämpfung der nachteiligen Folgen der Arbeitslosigkeit befaßt sich Ronald C. Davison in seinem sehr instruktiven Buch „The Unemployed". Felix Morley macht Vorschläge zur Verbesserung der Arbeitslosenversicherungsorganisation in „Unemployment Relief in Great Britain".

Zum zweiten Kapitel:

Die durch den Industrialisierungsprozeß bedingte Zurückdrängung der Landwirtschaft in der Gesamtstruktur der englischen Volkswirtschaft schildert Ch. Leubuscher an Hand neuerer Quellenliteratur im 2. Kap. ihres Buches „Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege". Die entscheidende Wandlung des Charakters der englischen Landwirtschaft durch die Abkehr vom Körnerfruchtbau kommt besonders klar zur Darstellung bei H. Levy: „Die englische Wirtschaft" (Handbuch der Englandkunde, Bd. 2), Kap. 3. Der Industrialisierungsprozeß wird — teilweise unter Zugrundelegung der Berufsgliederung der arbeitenden Bevölkerung — analysiert in „A Survey of the Social Structure of England and Wales" v. A. M. Carr-Saunders und D. Caradog Jones (5. Kapitel). Das sehr aufschlußreiche Werk, in dem namentlich der Standpunkt des Soziologen zur Geltung kommt, behandelt auch das Aufblühen der neuen Industrien sowie die Tendenz einer südlich gerichteten industriellen Standortsverlagerung. Eine Spezialdarstellung der Struktur und der Probleme eines einzelnen Industriebezirkes, in der sich in engerem Rahmen die allgemeinen großen Fragen der englischen Industriewirtschaft widerspiegeln, gibt Henry A. Mess in „Industrial Tyneside". Die Lage und Entwicklung der Baum-

wollindustrie wird von einem der führenden Männer dieses Industriezweiges, Sir Chas. W. Macara, erörtert in einer Sammlung von Einzelaufsätzen unter dem Titel: „Modern Industrial Tendencies". Die Stimme derer, die der industriellen Zukunft Englands mit Optimismus entgegensehen, erhebt sich in „Britain looks forward" (herausgegeben von Alfred Robbins); die bewußte Betonung einer optimistischen Auffassung der Lage ist begreiflicherweise geeignet, ein zu günstiges Gesamtbild im Leser entstehen zu lassen. Eine umfassende historische Studie über die sozialwirtschaftliche Struktur Englands bietet C. R. Fay in seinem Buche „Great Britain from Adam Smith to the Present Day". Einige zahlenmäßige Angaben über englische Produktionsverhältnisse enthält „The Statesman's Year-Book 1929", herausgegeben von Epstein. Die speziellen Verhältnisse der englischen Industrie in Bezug auf ihre Versorgung mit Kraft, mit Rohmaterialien (Wolle und Baumwolle werden besonders berücksichtigt) und mit Kapital sowie in Hinsicht auf die ihr zur Verfügung stehenden Transportmöglichkeiten schildert Kapitel 4 des Final Report (S. 35 ff.).

Das Problem der Kohle findet erschöpfende Behandlung in dem in den Fußnoten des Textes vielfach zitierten Bericht der Samuel-Kommission, dem „Report of the Royal Commission on the Coal Industry (1925)". Der erste der drei Bände dieses Werkes enthält den eigentlichen Bericht; mit größter Klarheit und Übersichtlichkeit werden alle Teilfragen aus dem großen Problemkomplex erörtert; ein letzter Teil bringt eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Untersuchung. Band 2 und 3 enthalten die ausführlichen Sitzungsprotokolle und statistisches Material. — Die Darstellung des Kohlenproblems bei Wilh. Müller: „Englands Industrie am Scheidewege" und bei H. Levy: „Die englische Wirtschaft" (Handbuch der Englandkunde, Bd. 2, S. 112 ff.) stützen sich auf den soeben genannten Bericht.

Eine Reihe der für meine Ausführungen benutzten Zeitungs- und Zeitschriftenartikel ist bereits in den Fußnoten kommentiert worden. Zur Verwendung kamen: M. S. Birkett: „The fundamental strength of the British Iron and Steel Industry", in British Industries, Vol. 12, No. 4, vom 15. April 1929; „The Coal Problem", in The Chamber of Commerce Journal vom 10. Mai 1929; „Artificial Silk Challenges Wool", in The Statist vom 5. November 1927; „Moving South", im Manchester Guardian Weekly vom 23. November 1928; „Coalfields Distress",, „The Distress in the Coalfields", ebenda, Ausgaben vom 7. Dezember 1928 und vom 22. Februar 1929; „Reflections on the Industrial Situation", in The Round Table, Nr. 68, September 1927; C. S. Orwin: „Farming", im Manchester Guardian Weekly vom 8. März 1929; G. L. Schwartz: „Increased Output per head in Industry in the U. S. A. and U. K.", in The Economic Journal, Nr. 153, März 1929 (die Ergebnisse dieser Untersuchung sind mit Vorsicht aufzunehmen, da die angewandte Berechnungsmethode viele Fehlerquellen offen läßt); Reginald Craddock: „Mining Royalties and the Coal Problem", in The 19th Century and After, September 1926.

Zum dritten Kapitel:

In diesem Kapitel wird die Grundauffassung des industriellen Prozesses im Nachkriegsengland entwickelt, an der die gesamte vorliegende Arbeit orientiert ist. Jene Grundauffassung ist aus den ganzen für diese Arbeit durchgeführten Vorstudien in ihrer Totalität erwachsen. Es müßte daher von Rechts wegen die gesamte im vorangeschickten Bücherverzeichnis aufgeführte Literatur an dieser Stelle Erwähnung finden. Wenn ich also im folgenden einige Werke hervorhebe, so geschieht das mit der ausdrücklichen Einschränkung, daß die genannten Stellen nur besondere Formulierungen und Bestätigungen der Resultate enthalten, zu denen ich auf Grund der Gesamtheit meiner -- unabhängigen — Vorarbeiten gelangt bin.

Im letzten Abschnitt seiner Abhandlung „Die englische Wirtschaft" (Handbuch der Englandkunde, Bd. 2) schildert H. Levy zusammenfassend das Abrücken der Wirtschaft Englands vom Laissez-faire-Prinzip. Besonders präzis wird diese Entwicklung gekennzeichnet in dem Minderheitsmemorandum des „Final Report", S. 303 ff. Der Bericht der liberalen Partei, „Britain's Industrial Future", — besonders bedeutsam in diesem Zusammenhange als repräsentative Äußerung der Partei des Wirtschaftsindividualismus! — konstatiert in seinem einleitenden Kapitel die Verschiebungen in der Abgrenzung des Wirkungskreises von individueller und gesellschaftlicher Tätigkeit und die Übernahme einer großen Zahl von neuen Funktionen durch den Staat. In George A. Greenwood: „England To-day" schildert ein Journalist die durch den Krieg hervorgerufenen sozialen und geistigen Umwälzungen und betont die absolute Neuartigkeit der Nachkriegsverhältnisse. S. S. Hammersley betont — vom konservativen Standpunkt aus — die Wichtigkeit und Notwendigkeit kraftvoller industrieller Führerpersönlichkeiten für die kooperative Neuorganisation der englischen Industrie. Die Zusammenhänge zwischen dem Wollen der politischen Parteien, der Neugestaltung der parteipolitischen Ideologien und dem neuen wirtschaftspolitischen Kurs werden in knapper und anschaulicher Weise aufgedeckt in dem Kapitel „Der Umbau des Kapitalismus" in „Wie's die Engländer machen" von R. Kircher.

Die Bedeutung des Umschwungs in der Zollgesetzgebung für die englische Wirtschaft wird sehr überzeugend dargelegt von Ch. Leubuscher in ihrem Buch „Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege". Eine kritische Darstellung des englischen Zollsystems vom englischen Standpunkt aus bringt der Final Report (S. 275 ff.) sowie „Factors in Industrial and Commercial Efficiency" (S. 398 ff.).

An Aufsätzen in Zeitschriften nenne ich: Felix Somary:„ Das Britenreich", in Der Deutsche Volkswirt, 3. Jahrg., Nr. 2, vom 12. Oktober 1928; Herm. Levy: „Veränderungen der englischen Wirtschafts- und Sozialverfassung an Hand neuerer Literatur", in Archiv für Sozialwissenschaft

und Sozialpolitik, 60. Bd., Heft 1, S. 191 ff.; ferner „The Imperial Conference", in The Round Table, Nr. 66, März 1927; „Further Reflections on the Industrial Situation", ebenda, Nr. 69, Dezember 1927.

Zum vierten Kapitel:

Das 1927 in neu bearbeiteter Auflage herausgekommene Werk von H. Levy: „Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie" darf auch heute noch als Standardwerk über das Gebiet der Konzentration und Monopolbildung gelten.

Eine sehr bedeutsame neuere Publikation aus englischer Feder ist das Buch von Patrick Fitzgerald: „Industrial Combination in England", auf das sich meine Darstellung — insbesondere die Erörterung der Frage der Monopolbildung in einzelnen Industriezweigen — in erster Linie stützt. Der Verfasser verfügt über eine umfassende Kenntnis der englischen Industrie und der in ihr wirksamen Kräfte; sein Buch bringt eine Fülle interessanter Einzelheiten, ohne daß jedoch die großen Grundgedanken je vom Detail überwuchert werden. Die Darstellung, die überall einen soliden theoretischen Unterbau verrät, zeichnet sich durch große Klarheit und Streben nach strenger Objektivität aus. Bei der Benutzung des Werkes für die Zwecke der vorliegenden Arbeit ergaben sich — wie bei vielen anderen Büchern in englischer Sprache — gewisse Schwierigkeiten dadurch, daß Terminologie und Begriffsabgrenzung anders sind als im Deutschen. Doch sind diese Schwierigkeiten sekundärer Natur; sie schmälern in keiner Weise den informatorischen Wert des Buches, das m. E. am besten über die Konzentrationsbewegung in der englischen Industrie der Nachkriegszeit unterrichtet.

Eine etwas ältere Darstellung, die nur die drei ersten Jahre der Nachkriegsperiode einschließt, ist J. Morgan Rees: „Trusts in British Industry 1914—21. A Study of Recent Developments in Business Organisation." Das Werk gibt einen guten Überblick über die Vertrustungsprozesse, die sich bis zu dem im Titel angegebenen Jahre in der englischen Industrie vollzogen hatten. Im zweiten Kapitel wird besonders das Fortschreiten der Konzentrationsbewegung unter dem Stimulus des Krieges geschildert; die Ursachen dieser Entwicklung werden deutlich und knapp herausgearbeitet. — In D. J. Williams: „Capitalist Combination in the Coal Industry" wird das Problem der „kapitalistischen" Konzentration von einem Sozialisten erörtert. Geschichte, gegenwärtiger Stand und Auswirkungen der Kombinationsbewegung werden vom Standpunkt der Arbeitnehmerschaft aus kritisch beleuchtet.

Neben den angeführten Monographien befassen sich die eingangs genannten Gesamtdarstellungen in einzelnen Abschnitten mit der Erscheinung der industriellen Konzentration. Wie für alle Teile der vorliegenden Arbeit, so war auch für die Behandlung dieses Gebietes der Balfourbericht eine reiche Quelle wertvoller Aufschlüsse. Ich verweise namentlich auf den Abschnitt „Industrial Structure" im 3. Bande

(„Factors in Industrial and Commercial Efficiency") sowie auf den Abschnitt „Industrial Structure and Combination" im letzten Bande (Final Report, S. 175 ff.). — Daneben ist noch der Abschnitt „Organisatorische Fragen" im 2. Teil von W. Müllers Buch „Englands Industrie am Scheidewege" an dieser Stelle zu nennen.

Die Zusammenschlußbewegung befindet sich noch in ständigem starken Fluß; ein Abschluß ist vorläufig noch nicht abzusehen; über den neuesten Stand der Entwicklung können daher nur die einschlägigen Artikel in den letzten Ausgaben der in Frage kommenden Zeitungen und Zeitschriften orientieren. Eine in Buchform erscheinende Abhandlung ist im Augenblick ihres Erscheinens bereits durch neue Ereignisse teilweise überholt. Doch kam es für die vorliegende Darstellung weniger auf Berücksichtigung allerletzter Neuerungen als vielmehr auf Charakterisierung der treibenden Kräfte und der Richtung der Gesamtentwicklung an. Die von mir benutzten Zeitungsartikel und -notizen wurden in den Fußnoten des Textes angegeben.

Zum fünften Kapitel:

Auch hier steht unter der benutzten Buchliteratur der Balfourbericht an erster Stelle. Sämtliche Teilgebiete der Rationalisierung finden im Final Report eine, wenn auch gedrängte, so doch außerordentlich klare und gründliche Erörterung. Ich nenne im einzelnen die Abschnitte „Industrial Welfare and Psychology", S. 142 ff., „Standardisation", S. 194 ff., „Education as a Factor in Efficiency", S. 201 ff., „Scientific Research", S. 214 ff. und Teile des schon in anderem Zusammenhange genannten Kapitels „Industrial Structure and Combination", S. 179 ff. Die Frage der geeigneten Ausbildung der in der Industrie Beschäftigten findet eine bis ins einzelne gehende Erörterung in dem Kapitel „Training and Recruitment" des Bandes „Factors in Industrial and Commercial Efficiency". (Vgl. besonders im Zusammenhang mit den Ausführungen des Textes S. 185 ff.!) Über alle mit der Standardisierung zusammenhängenden Fragen unterrichtet ausführlich der Abschnitt „Standardisation" im gleichen Bande, welcher auch ein Kapitel über wissenschaftliche Industrieforschung enthält. (S. 306 ff.) Zur allgemeinen Information sind die angegebenen Teile des Final Report, in denen eine Fülle von Material auf engen Raum zusammengedrängt ist, wegen ihrer größeren Übersichtlichkeit vorzuziehen. Bei der Behandlung von Spezialproblemen freilich erscheint ein Zurückgreifen auf die ins einzelne gehenden Darstellungen in „Factors in Industrial and Commercial Efficiency" notwendig.

Die „Safety First"-Bewegung wird in Bd. 2 des Berichtes („Survey of Industrial Relations") auf S. 188 kurz behandelt.

A. Mond's Buch „Industry and Politics" enthält in den Abschnitten „The Application of Science to Industry", „Industrial Research" und „Fuel Technology" eine zwar vom Unternehmerstandpunkt aus ge-

sehene, im übrigen aber gute und lebendige Darstellung einiger wichtiger Seiten des Rationalisierungsproblems. Noch stärker kommt der Standpunkt des persönlich interessierten Unternehmers zum Ausdruck in Lord Aberconway: „The Basic Industries of Great Britain". Das Buch von B. F. Shields: „The Evolution of Industrial Organisation" ist eine allgemein-theoretische Arbeit; die speziellen Verhältnisse im Nachkriegsengland werden nur in einigen Abschnitten gestreift. In W. Meakin: „The New Industrial Revolution" werden die Vorteile der Rationalisierung am Beispiel deutscher Industriezweige dargelegt und die Durchführung ähnlicher Maßnahmen in England gefordert.

Über ein so aktuelles und gleichzeitig vielgestaltiges Problem wie das der Rationalisierung ist naturgemäß die Zeitungs- und Zeitschriftenliteratur besonders umfangreich. Für die vorliegende Arbeit kamen — außer den im Text zitierten Aufsätzen — zur Verwendung Artikel im Manchester Guardian Weekly (vom 15. Februar 1929: „A Welcome Conversion"; vom 22. Februar 1929: „Psychology in the Factory"), in The Fortnigthly Review (Vol. 119, S. 327: Lancelot Lawton: „Factories and Farms"), in „Safety First" (Vol. 3, Nr. 6, S. 71), in „British Industries", dem offiziellen Organ der Federation of British Industries (Vol. 12, Nr. 5, vom 15. Mai 1929: „Rationalisation"; Vol. 12, Nr. 3, vom 15. März 1929: „Industrial Art"), endlich in Progress (herausgegeben vom British Institute of Social Service; Nr. 84, April/Juni 1929, enthält: The Future of the Coal Mining Industry von Sir R. Redmayne).

Zum sechsten Kapitel:

Obwohl der zweite Band des Balfourberichtes, „Survey of Industrial Relations", vor Ausbruch des Generalstreiks von 1926 erschien, bildet er für alle Fragen des Arbeitsverhältnisses die reichhaltigste und verläßlichste Quelle, was schon durch die häufigen Hinweise auf einzelne Abschnitte dieses Bandes in den Fußnoten des Textes zum Ausdruck kommt. Zur eingehenderen Information über die im Text abgehandelten Materien kommen besonders Kapitel 2: „Wages", Kapitel 3: „Conditions of Labour" und Kapitel 5: „Machinery for Industrial Negotiation" neben der zusammenfassenden Einführung in Betracht. Die eben genannten Abschnitte werden in glücklicher Weise ergänzt und auf den letzten Stand gebracht durch die Ausführungen im 5. Kapitel des „Final Report" (S. 85 ff.): „Conditions of Employment in Relation to Competitive Power", die sich wieder besonders zur allgemeinen Orientierung eignen.

Einen äußerst gedrängten Überblick über die für die Neugestaltung des Arbeitsverhältnisses maßgebenden Erscheinungen gibt H. Levy im 6. Kapitel seiner Abhandlung „Die englische Wirtschaft" (Handbuch der Englandkunde, Bd. 2, S. 132 ff.). Es ist H. Levy beizupflichten, wenn er mit besonderem Nachdruck auf die Wichtigkeit des Wirtschaftsberichtes der liberalen Partei „Britain's Industrial Future" als literarische Quelle hinweist. Dieser Bericht ist nicht nur als eine Fundgrube sachlicher

Information, sondern namentlich auch als autoritative Formulierung des revidierten wirtschaftspolitischen Glaubensbekenntnisses des englischen Liberalismus bedeutsam.

Die Behandlung von Problemen des Arbeitsverhältnisses bei W. Müller: „Englands Industrie am Scheidewege" stützt sich in vielem auf den Balfourbericht und wiederholt das dort Gesagte. — Der Standpunkt des fortschrittlichen Unternehmers, der nach industriellem Frieden strebt, kommt zur Geltung in Alfred Mond (Lord Melchett): „Industry and Politics" (vgl. die Abschnitte „Introduction" und „Modern Industrial Problems").

Die Bücher über Sozialismus und Gewerkschaftsbewegung sind in England ebenso wie in anderen Ländern Legion. Die im folgenden gebotene Auswahl, auf die meine Darstellung sich stützt, wird daher notwendigerweise den Charakter des Zufälligen an sich tragen. Jedoch ist aus den meisten der nachstehend aufgeführten Werke eine Fülle weiterer Literaturhinweise zu entnehmen.

Ein Standardwerk ist auch heute noch das Buch von S. und B. Webb: „The History of Trade Unionism"; das letzte Kapitel enthält die Nachkriegsentwicklung der englischen Gewerkschaften bis 1920. Ausführlichere Behandlung finden die Geschehnisse der Nachkriegsperiode in der Arbeit von Robert M. Rayner: „The Story of Trade Unionism". Der Verfasser ist nach seiner eigenen Aussage ein Außenseiter, weder Sozialist noch Kapitalist; seine Arbeit ist die zur Zeit neueste und vollständigste. Ganz vorzüglich ist in seiner knappen Klarheit der Überblick, den G. D. H. Cole im dritten Bande seines bekannten Werkes „A Short History of the British Working Class Movement 1789—1927" über die in den Jahren nach dem Kriege erfolgten Umgestaltungen des Arbeitsverhältnisses gibt. Das 1928 in dritter Auflage erschienene Werk von C. M. Lloyd: „Trade Unionism" schildert ebenfalls Entstehung, Arbeitsmethoden, Probleme und Ziele der Gewerkschaften, während Joseph Clayton, der von Rayner als ein „desillusionierter" Ex-Sozialist charakterisiert wird, in „The Rise and Decline of Socialism in Great Britain; 1884—1924" den Wandel in der Stellung und den Zielen der sozialistischen Bewegung in England (allmähliche soziale Reform statt prinzipieller Neugestaltung von Wirtschafts- und Gesellschaftsform) und die Vereinigung von sozialistischer und Gewerkschaftsbewegung darstellt. Ebenso wie Rayner betont Lynden Macassey („Labour Policy — False and True"), daß er weder Unternehmer noch Politiker und daher in der Lage sei, von neutralem Standpunkt aus die Geschichte und Politik der Labour Party und die Haltung der Regierung der Arbeiterbewegung gegenüber kritisch zu erörtern; im letzten Teil seines Buches entwickelt er seine eigene Auffassung einer „richtigen" Lösung des Arbeitsproblems. Einen umfassenden historischen Überblick über die Entwicklung der sozialen Bewegung, namentlich nach 1900, gibt Charles W. Pipkin in „The Idea of Social Justice". Starke Bewunderung für die Errungenschaften Englands auf sozialem Gebiet atmet das Buch des Amerikaners

A. Gleason: „What the Workers Want". Doch haben die Ereignisse der auf das Erscheinungsjahr des Buches (1920) folgenden Periode gezeigt, daß der Autor die Stoßkraft der englischen Arbeiterbewegung überschätzt und die Schwierigkeiten einer friedlichen Lösung der Probleme des Arbeitsverhältnisses zu gering veranschlagt hat.

J. H. Whitley, der geistige Urheber der nach ihm benannten industriellen Schlichtungs- und Verhandlungsorganisation, entwickelt in knapper Form seine Ideen in der ersten einer Reihe von Abhandlungen, die unter dem zusammenfassenden Titel „Labour and Industry" erschienen sind. Sehr allgemein gehalten ist die Arbeit „Social Aspects of Industrial Problems" von Gertrude Williams; das Buch ist offenbar für einen industriellen Fragen fernstehenden Leserkreis berechnet. Die zum Schutze des Arbeiters getroffenen Maßnahmen und die Möglichkeiten ihrer Erweiterung werden vom Standpunkt des Mediziners und Hygienikers aus diskutiert in Edgar L. Collis und Major Greenwood: „The Health of the Industrial Worker"; die Wichtigkeit vorbeugender industrieller Hygiene wird an einer Vielheit von Beispielen demonstriert.

Eine eingehende Untersuchung der Lohnentwicklung in fünf großen Industriezweigen von 1886 bis 1926 bietet J. W. F. Rowe in seinem Buch: „Wages in Practice and Theory". Die Ansicht des Verfassers über das Verhältnis der Löhne in den konkurrenzgeschützten zu denen in den Weltmarktindustrien wurde bereits in einer Fußnote des Textes zurückgewiesen. Eine tief eindringende Spezialstudie über die Lohnprobleme der Nachkriegsperiode im besonderen ist die Arbeit: „Some Problems of Wages and their Regulation in Great Britain since 1918" von Alan G. B. Fisher.

In „Problems of Labour and Industry in Great Britain, France and Italy" wird die Bilanz des Krieges in Bezug auf industrielle Arbeitsprobleme in England und in anderen Ländern gezogen. Das Werk stellt den Bericht der gleich nach Kriegsende eingesetzten Europäischen Kommission des amerikanischen „National Industrial Conference Board" dar. In „Current Social and Industrial Forces" (herausgegeben von Lionel D. Edie) kommen innerhalb des durch den Titel angedeuteten weiten Rahmens Autoren verschiedenster Einstellung und verschiedener Nationalität zu Worte; hervorzuheben sind — außer dem im Text angeführten Bericht des Exekutivkomitees der Labour Party über den Wiederaufbau — die Beiträge von H. G. Wells („Social Forces in England and America"), von Sidney Webb („The Restoration of Trade Union Conditions") und von Paul U. Kellogg und Arthur Gleason („British Labour and the War").

Unter den periodischen Veröffentlichungen, die über Fragen des Arbeitsverhältnisses Aufschluß geben, steht an allererster Stelle „The Ministry of Labour Gazette"; weiter kamen für dieses Kapitel zur Verwendung Aufsätze und Artikel in The Round Table (Nr. 69, Dezember 1927: „Further Reflections on the Industrial Situation"), im Manchester Guardian Weekly (vom 26. April 1929: „Employers and T. U. C.

in Conference"), in The National Review (Juni 1926: „The Strangle-hold of Trade Unionism" von Gerald B. Hurst; der Aufsatz ist, wie diese Zeitschrift überhaupt, in streng konservativem Sinne gehalten) und in Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr (vom 9. Juni 1926, 7. Jahrg., Nr. 23: „Die Neugestaltung des Arbeitsverhältnisses in der englischen Industrie" von Hermann Levy).

Wichtige amtliche jährliche Publikationen sind neben dem „Statistical Abstract for the United Kingdom", der eine Fülle zahlenmäßiger Angaben bringt, die „Reports of the Chief Inspector of Factories and Workshops", die „Reports of the Privy Council of Scientific and Industrial Research", die „Reports of the Industrial Fatigue Research Board" und die „Reports of the Ministry of Labour".

Lebenslauf.

Ich, Willy Witte, wurde am 18. Februar 1907 in Preßburg (Tschechoslowakei) als Sohn des Fabrikdirektors Wilhelm Witte und seiner Frau Edith, geb. Czebecauer, geboren. Ich besuchte die Vorschule des Gymnasiums in Dessau (Anhalt) und in den folgenden Jahren die Oberrealschulen in Kattowitz (Oberschlesien) und Hirschberg (Schlesien). Im Jahre 1925 bestand ich an der Oberrealschule Hirschberg die Reifeprüfung. Hierauf studierte ich an den Universitäten München, Berlin und Breslau Wirtschaftswissenschaften. Im Sommer 1928 bestand ich an der Universität Breslau die Prüfung für Diplom-Volkswirte und im Februar 1930 an der gleichen Universität das wirtschaftswissenschaftliche Doktorexamen.